

El acceso a los mercados exportadores de países en desarrollo

Muchos de los países productores de madera tropical son países en desarrollo cuyas economías están basadas, en una parte muy importante, en la madera de sus bosques. De ser simplemente suministradores de madera en rollo para ser procesada en los países desarrollados han pasado a transformar una parte importante de su madera, con la esperanza de llegar cada vez a productos de mejor valor añadido. De ahí que las nuevas normas del comercio derivadas de los acuerdos de la Ronda Uruguay, afecten a nuestro sector de la madera, no sólo porque las industrias que tienen una primera elaboración del tronco se ven paulatinamente desabastecidas, sino porque también las que elaboran productos más elaborados se verán con la competencia más agudizada por la disminución de los aranceles respecto a estos países. Este documento puede servir para conocer mejor la situación que va a producirse inexorablemente a medida que se vayan poniendo en práctica los acuerdos y, por tanto, adelantar las medidas que hagan, lo menos traumática posible, la nueva situación.

El artículo ha sido preparado por la secretaría de la Organización Mundial de Comercio (OMC) para el que ha contado con la base de datos de todos los países que se adhirieron a los acuerdos de GATT.

El 1º del presente año se constituyó la OMC, una vez terminada la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales a fines 1993, y después de la firma del Acta Final de la Ronda el pasado mes de Abril, en Marrakesh. Los resultados de la Ronda Uruguay en materia de acceso a los mercados, que se concretarán en la práctica bajo el amparo de la recién creada OMC, brindan grandes oportunidades de ampliación del comercio a los países en desarrollo, en lo que atañe a los productos que ya exportan y a los que ofrecen oportunidades de exportación. Las nuevas medidas de acceso a los mercados no se refieren únicamente al comercio de productos, sino también al de servicios. Entrañan, además de reducciones de aranceles, la eliminación progresiva del Acuerdo Multifibras (AMF) y la incorporación de la agricultura al marco general del comercio multilateral. Se han fijado asimismo unas reglas más detalladas en lo tocante a las medidas no arancelarias.

En el presente artículo se analizan los resultados de la Ronda Uruguay y en materia de acceso a los mercados, en relación con el comercio de productos, tanto industriales como agrícolas y, en particular, las nuevas oportunidades de acceso a los mercados al alcance de los países en desarrollo.

Síntesis de los resultados

Entre las medidas acordadas en la Ronda Uruguay para facilitar el acceso a los mercados, y que sea más seguro, en

los años venideros, cabe citar las siguientes:

-Las países desarrollados han acordado reducir sus aranceles, en el caso de los productos industriales, de un promedio del 6,3 % a un 3,8 %, esto es, una disminución del 40%.

-La proporción de productos industriales que entren en los mercados de los países desarrollados al amparo de la cláusula de la nación más favorecida (NMF), de aranceles nulos, se multiplicará sobradamente por dos, al pasar de un veinte a un cuarenta y cuatro por cien. en el extremo superior de la estructura arancelaria, la proporción de importaciones de los países desarrollados, de todas las procedencias, sometidas a unos aranceles superiores al 15 % bajarán de un 7 a un 5%, y los procedentes de economías en desarrollo de un 9 a un 5%.

-El porcentaje de aranceles consolidados para los productos industriales ha pasado de un 78 a un 99% en el caso de los países desarrollados, de un 21 a un 73 % en las economías en desarrollo y de un 73 a un 98% en las economías en transición, lo cual ofrece un grado mucho mayor de seguridad comercial a los negociantes y a los inversores.

-Los compromisos de acceso a los mercados mínimo de los productos agrícolas sometidos a la arancelización engendrarán oportunidades para grupos de productos que tienen posibilidades de exportar los países en desarrollo.

-Si bien el nivel global de protección de los productos agrícolas en la mayoría de los países desarrollados seguirá estando muy por encima del nivel de los productos industriales al final del periodo de aplicación de la Ronda Uruguay, el comercio agrícola ha emprendido la senda de la liberación. El grado de seguridad del comercio de productos agrícolas será mayor que el correspondiente a los industriales, ya que prácticamente el 100 % de los aranceles aplicables a los productos agrícolas quedaran consolidados, en comparación con un 83% en el caso de los productos industriales.

A continuación se exponen esos

resultados más detalladamente.

Reducciones Arancelarias Aplicables a los Productos Industriales

Toda la información que se presenta a continuación sobre las importaciones y las reducciones arancelarias procede de la Base Integrada de Datos (BID) del GATT, que abarca a 55 participantes en la Ronda Uruguay (contando por separado a los distintos Estados de la Unión Europea). Globalmente los datos comprenden el 98%, más o menos, de las importaciones de las mercancías (excluido el petróleo) de las partes contratantes del GATT y alrededor del 90% del comercio mundial de mercancías total, excluido el petróleo.

Importaciones afectadas por los compromisos arancelarios:

Con un 18% de las importaciones industriales de todas las procedencias amparadas ya por la cláusula de la nación más favorecida (NMF), de aranceles consolidados nulos, el alcance comercial potencial de las ofertas de los

países desarrollados fue de un 82% de las importaciones. (La cláusula NMF supone que se otorga una concesión arancelaria dada a todos los Estados miembros del GATT por igual). Se redujeron los aranceles en un 64% del valor de las importaciones, y el 18% restante se dividió entre los aranceles consolidados únicamente (un 3% de las importaciones) y las «reducciones no ofrecidas» (un 16%). Tomando como base el porcentaje de las importaciones con respecto a las cuales no hubo una oferta, los dos principales grupos de productos son el «material de transporte» (para el cual no se hicieron ofertas arancelarias en el caso del 54% de las importaciones de los países desarrollados) y el del «cuero y piel, caucho, calzado y artículos de viaje» (no se hizo una oferta para el 31% de esas importaciones). Las importaciones de países desarrollados procedentes de economías en desarrollo quedan más o menos en la misma situación que la de todas las procedencias, salvo en relación con los productos para los cuales no hicieron ofertas los países desarrollados, en cuyo caso estaban en mejores condiciones las economías en desarrollo (únicamente un 10% de sus exportaciones a países desarrollados, en comparación con un 16% de las exportaciones de todas las procedencias).

Consideradas en su conjunto, las economías en desarrollo reducirán (y consolidarán) sus aranceles de NMF en casi la mitad de sus partidas arancelarias (el 46%), que comprenden aproximadamente un tercio de sus importaciones industriales. No hubo ofertas para el 29% de sus partidas arancelarias (un 42% de sus importaciones). La proporción de importaciones sometidas al pago de derechos aduaneros en las economías en desarrollo para las que no se hicieron ofertas fue del 13%, esto es, menos que el promedio correspondiente, de un 16%, en el caso de los países desarrollados.

Una vez aplicadas plenamente las reducciones arancelarias de la Ronda Uruguay, la proporción de productos industriales que entren en los mercados de los países desarrollados con unos derechos aduaneros de NMF nulos se multiplicará sobradamente por dos, pasando de un 20 a un 44% (de un 22 a un 44% en el caso de las importaciones procedentes de economías en desarrollo). En el extremo superior de la estructura arancelaria, la proporción de importaciones de los países desarrollados procedentes de todas las fuentes sometidas a aranceles superiores al 15% (aranceles máximos) menguará de un 7 a un 5% (de un 9 a un 5% en el caso de las importaciones procedentes de economía en desarrollo).

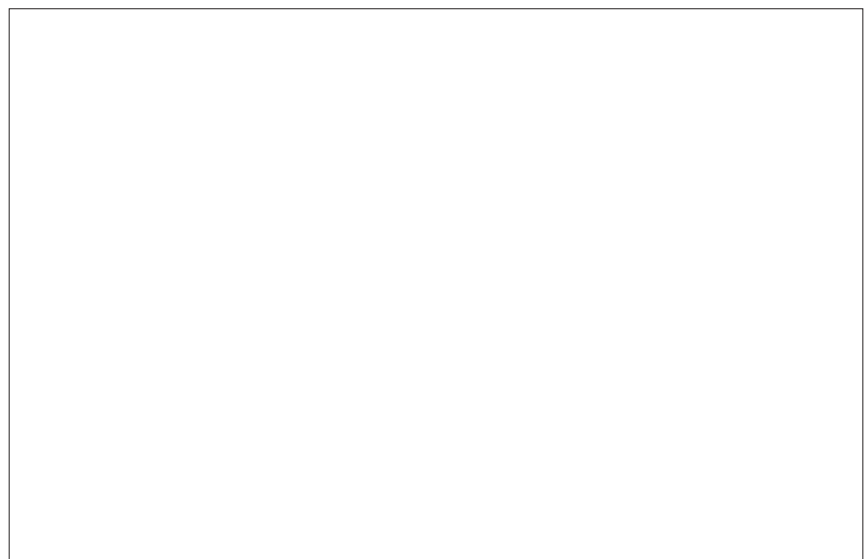
El perfil arancelario industrial de los países y territorios en desarrollo es «bipolar»: un 42% de importaciones exentas y un 38% con unos aranceles consolidados superiores al 15%, una vez implantadas las reducciones arancelarias de la Ronda Uruguay.

Reducciones correspondientes a distintas categorías de productos:

Las cifras relativas a las once categorías de productos industriales que figuran en el cuadro ponen de manifiesto que los países desarrollados reducirán sus aranceles: i) menos que la disminu-

ción global del 40% en cuatro categorías -pescado y productos pesqueros; productos textiles y prendas de vestir; cuero y piel, caucho, calzado; y material de transporte (a los vehículos de motor les corresponde el grueso de esta categoría)- y ii) en un 60% o más en tres categorías: madera, pasta y papel y muebles; metales; maquinaria no eléctrica. En las cuatro categorías superiores (por el valor) de importaciones procedentes de países en desarrollo, la reducción arancelaria porcentual es mayor (lo es sólo marginalmente en dos de los cuatro) en el caso de la combinación de productos importados de economías en desarrollo que en la de los importados de todas las procedencias. A pesar de ello, la reducción media correspondiente a todos los productos industriales es menor para la combinación importada de economías en desarrollo (un 37%) que para los productos de todas las procedencias (un 40%).

Al examinar las reducciones arancelarias, conviene tener presente que lo que importa, en lo que se refiere a la estimulación de las exportaciones, no es la reducción porcentual del arancel propiamente dicho, sino la disminución del precio, incluido el arancel en el país importador. Esto pone de manifiesto la importancia del volumen absoluto de la



64 Ronda Uruguay

Reducción de los aranceles consolidados de los países desarrollados, por grandes categorías de productos industriales (en miles de millones de dólares y porcentajes)

Categoría de productos	Valor de las importaciones		Arancel medio, ponderado según:					
	Todas las fuentes	Económicos	Importaciones procedentes de todas las fuentes			Importaciones procedentes de economías en desarrollo		
			Pre RU	Post RU	Red (%)	Pre RU	Post RU	Red (%)
Productos industriales:	736,9	169,7	6,3	3,8	40	6,8	4,3	37
Pescado y productos pesqueros	18,5	10,6	6,1	4,5	26	6,6	4,8	27
Madera, pasta y papel, muebles	40,6	11,5	3,5	1,1	69	4,6	1,7	63
Textiles y prendas de vestir	66,4	33,2	15,5	12,1	22	14,6	11,3	23
Cuero y piel, caucho y calzado	31,7	12,2	8,9	7,3	18	8,1	6,6	19
Metales	69,4	24,4	3,7	1,4	62	2,7	0,9	67
Productos químicos y suministros fotográficos	61	8,2	6,7	3,7	45	7,2	3,8	47
Material de transporte	96,3	7,6	7,5	5,8	23	3,8	3,1	18
Maquinaria no eléctrica	118,1	9,8	4,8	1,9	60	4,7	1,6	66
Maquinaria eléctrica	86	19,2	6,6	3,5	47	6,3	3,3	48
Productos minerales y piedras preciosas	73	22,2	2,3	1,1	52	2,6	0,8	69
Otros productos manufacturados	76,1	10,9	5,5	2,4	56	6,5	3,1	52

RU=Ronda Uruguay Fuente: OMC.

Reducciones arancelarias:

Cambios de la progresividad de los aranceles de productos industriales importados por países desarrollados, procedentes de economías en desarrollo, basados en aranceles consolidados (en miles de millones de dólares y porcentajes)

Categorías de productos	Valor de las imps.	Arancel Pre RU	Post RU
Todos los productos industriales			
Materias Primas	36,7	2,1	0,8
Semimanufacturas	36,5	5,4	2,8
Productos acabados	96,5	9,1	6,2
Todos los productos industriales tropicales			
Materias Primas	5,1	0,1	0
Semimanufacturas	4,3	6,3	3,4
Productos acabados	4,9	6,6	2,4
Productos basados en recursos naturales			
Materias Primas	14,6	3,1	2
Semimanufacturas	13,3	3,5	2
Productos acabados	5,5	7,9	5,9

RU= Ronda Uruguay

Reducción de los aranceles consolidados de productos de interés de exportación actual para distintos países en desarrollo

A. Países Africanos

Tipo de producto	% de reducción arancelaria ^a			Países a los que interesa exportar el producto
	Economías en desarrollo	América del Norte	Europa Occidental	
Textiles y prendas de vestir ^b	22	15	20	Egipto, Lesotho, Madagascar, Malawi, Marruecos, Mauritania, Tanzania, Túnez
Metales	59	63	35	Botswana, Camerún, Cabo Verde, Egipto, Gabón, Ghana, Mauritania, Mozambique, Sierra Leona, Zaire, Zambia, Zimbabwe
Productos minerales, piedras y metales	52	31	22	Angola, Argelia, Burkina Faso, Burundi, Rep. Centroafricana, Congo, Gambia, Lesotho, Malí, Marruecos, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Tanzania, Togo, Túnez, Zaire, Zimbabwe
Cuero y piel, caucho, calzado y artículos de viaje	18	11	23	Kenya, Nigeria
Madera, pasta y papel, y muebles	69	76	67	Camerún, Congo, Costa de Marfil, Gabón, Ghana, Guinea Ecuatorial, Swazilandia
Pescado y productos pesqueros	26	19	18	Cabo Verde, Gambia, Guinea Bissau, Madagascar, Mauritania, Mozambique, Namibia, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Seychelles
Maquinaria no eléctrica	58	63	61	Malí
Productos químicos y suministros fotográficos	42	42	35	Namibia, Níger
Material de transporte	23	10	10	Benin, Gabón
Café, té, cacao, azúcar, etc.	34	35	29	Angola, Burundi, Camerún, Rep. Centroafricana, Congo, Còd'Ivoire, Ghana, Guinea Ecuatorial, Kenya, Madagascar, Malawi, Mauricio, Mauritania, Nigeria, Rwanda, Santo Tomé y Príncipe, Seychelles, Sierra Leona, Swazilandia, Tanzania, Togo, Uganda, Zaire.
Frutas y hortalizas	36	38	32	Cabo Verde, Guinea Bissau, Marruecos, Mozambique, Swazilandia, Túnez
Semillas oleaginosas, grasa y aceites	40	43	34	Benin, Gambia, Kiribati, Senegal, Túnez
Animales y productos pecuarios	32	36	25	Botswana
Tabaco	36	39	28	Malawi, Zimbabwe
Otros productos agrícolas	48	49	44	Benin, Burkina Faso, Chad, Egipto, Lesotho, Malí, Namibia, Níger, Tanzania, Togo

Se dice que un grupo de productos tiene un gran interés actual de exportación si le corresponde: i) un 20% o más de los ingresos en divisas derivados de la exportación de productos industriales (excluido el petróleo) o agrícolas, y ii) el 5% o más de las export. totales de mercancías (excl. petróleo). Como equivalente aproximado de las export., se manejan datos sobre las import. de la Base Integrada de Datos del GATT, referentes principalmente a 1988.

66 Ronda Uruguay

B. Países Latinoamericanos

Tipo de producto	% de reducción arancelaria ^a			Países a los que interesa actualmente mucho exportar el producto
	Economías desarrolladas	América del Norte	Europa Occidental	
Textiles y prendas de vestir ^b	22	15	20	Belice, Costa Rica, Rep. Dominicana, El Salvador, Granada, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, Uruguay
Metales	59	63	35	Argentina, Bolivia, Brasil, Cuba, Chile, Dominica, Guyana, Perú, Trinidad y Tobago, Venezuela
Productos minerales, piedras y metales preciosos	52	31	22	Bolivia, Colombia, Nicaragua, Uruguay
Maquinaria eléctrica	47	56	37	Barbados, México, San Cristóbal y Nieves
Cuero y piel, caucho, calzado y artículos de viaje	18	11	23	Paraguay, Uruguay
Madera, pasta y papel y muebles	69	76	67	Paraguay
Pescado y productos pesqueros	26	19	18	Belice, Cuba, Ecuador, Honduras
Maquinaria no eléctrica	58	63	61	Granada
Productos químicos y suministros fotográficos	42	42	35	Bahamas, Jamaica, Suriname, Trinidad y Tobago
Material de transporte	23	10	10	Antigua y Barbuda, Bahamas
Otros artículos manufacturados	56	65	44	San Vicente y Granadinas
Café, té, cacao, azúcar, etc.	34	35	29	Barbados, Belice, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Rep. Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Perú, San Cristóbal y Nieves, Trinidad y Tobago
Frutas y hortalizas	36	38	32	Antigua y Barbuda, Costa Rica, Chile, Dominica, Ecuador, Granada, Honduras, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y Granadinas, Suriname
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	40	43	34	Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay
Animales y productos pecuarios	32	36	25	Uruguay
Bebidas y licores	39	43	31	Belice, Jamaica, Trinidad y Tobago
Cereales	39	49	27	Suriname
Otros productos agrícolas	48	49	44	Nicaragua, Paraguay, Perú, Uruguay

C. Economías en desarrollo asiáticas

Tipo de producto	% de reducción arancelaria ^a			Países a los que interesa actualmente mucho exportar el producto
	Economías en desarrollo	América del Norte	Europa Occidental	
Textiles y prendas de vestir ^b	22	15	20	Bangladesh, Rep. de Corea, China, Fiji, Filipinas, Hong-Kong, India, Macao, Pakistán, Sri Lanka, Tonga, Tuvalu
Metales	59	63	35	Papua Nueva Guinea
Productos minerales, piedras y metales preciosos	52	31	22	Brunei, Fiji, India, Indonesia
Maquinaria eléctrica	47	56	37	Kiribati, Malasia, Singapur
Cuero y piel, caucho, calzado y artículos de viaje	18	11	23	Camboya, Tonga
Madera, pasta y papel, y muebles	69	76	67	Camboya, Indonesia, Islas Salomón, Malasia, Myanmar
Pescado y productos pesqueros	26	19	18	Fiji, Islas Salomón, Maldivas
Maquinaria no eléctrica	58	63	61	Singapur, Tuvalu
Café, té, cacao, azúcar, etc.	34	35	29	Fiji, Indonesia, Papua Nueva Guinea, Singapur, Sri Lanka, Tonga
Frutas y hortalizas	36	38	32	Filipinas, Myanmar, Tailandia, Tonga, Tuvalu
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	40	43	34	Camboya, Indonesia, Islas Salomón, Filipinas, Malasia, Papua Nueva Guinea
Animales y productos pecuarios	32	36	25	Tuvalu
Otros productos agrícolas	48	49	44	Pakistán

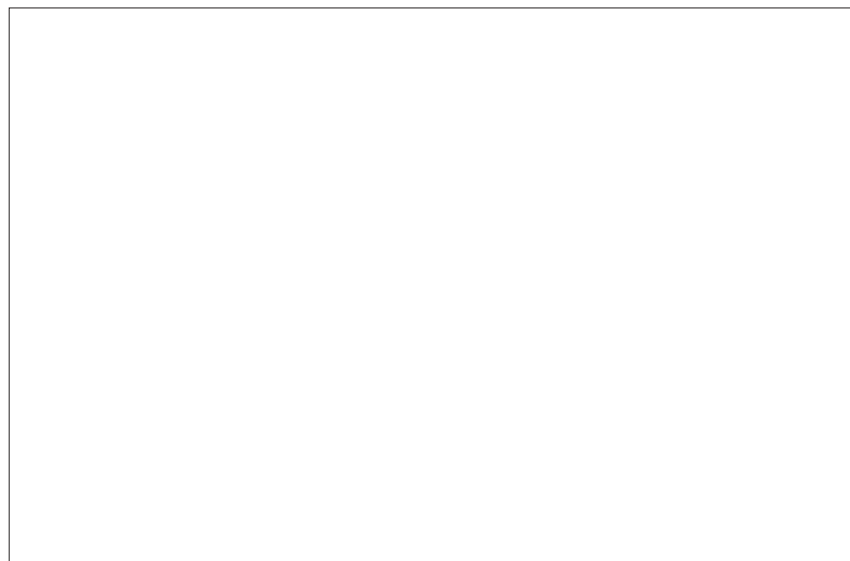
reducción arancelaria. Una reducción proporcional menor de un arancel alto puede estimular las exportaciones tanto o más que una reducción mayor de un arancel bajo.

En aquellos casos en los que una restricción cuantitativa (por ejemplo, un cupo o contingente) es el factor limitador (más que el arancel) y se suprime esa restricción cuantitativa, el grado de mayor acceso al mercado es más amplio de lo que indica por sí sola la reducción del arancel. Por consiguiente, en el caso de los «productos textiles y prendas de vestir», es necesario tomar en consideración la eliminación progresiva de las restricciones derivadas del Acuerdo Multifibras (AMF). Cuando un contingente o cupo del AMF sea el factor limitador, el equivalente arancelario del mismo superará evidentemente el arancel ordinario, a menudo en una proporción muy grande.

Cambios de la progresividad arancelaria:

A los países en desarrollo les ha preocupado siempre mucho la progresividad de los aranceles en los países desarrollados. Ocurre esto cuando el arancel aplicado a una «cadena» de productos sube al intensificarse el grado de elaboración. (En otras palabras, los derechos de importación son más altos en el caso de un producto acabado, fabricado con una materia prima dada, que en el de la materia prima sin elaborar). El resultado es que se ofrece una fuerte protección al sector industrial del país importador. Así pues, el aumento de la producción interna del artículo elaborado, y la reducción consiguiente de sus importaciones, serán probablemente mayores de lo que serían si el arancel nominal de los productos elaborados fuera el mismo, pero sin progresividad arancelaria. Un corolario de la progresividad arancelaria es la posibilidad de que quede coartado el desarrollo de las industrias de transformación en los países en desarrollo, y por ende, sus esfuerzos de industrialización.

En el cuadro se expresa sucintamente



la situación en que se encuentran ciertos productos industriales exportados por los países en desarrollo a países desarrollados. En ese nivel de globalización, se observan claramente estos dos fenómenos: en primer lugar, los aranceles medios, tomando en consideración todos los productos industriales, de los países desarrollados, eran progresivos antes de las reducciones arancelarias de la Ronda Uruguay y, en la mayoría de los casos, pero no en todos, seguirán siéndolo después de las reducciones; en segundo lugar, las reducciones absolutas de los aranceles medios han sido mayores en las fases superiores de elaboración, tanto para todos los productos industriales como para los dos subgrupos que figuran en el cuadro, lo cual parece indicar que se ha reducido o eliminado el grado global de progresividad. En el caso de los productos basados en recursos naturales, por ejemplo, se ha bajado el arancel medio aplicado a las semimanufacturas al mismo nivel que el de las materias primas (un 2%) y, aunque el nuevo arancel medio aplicado a los productos acabados basados en recursos naturales sigue siendo más alto que el de las semimanufacturas (un 5,9% en comparación con un 2%), es menor la diferencia absoluta entre los aranceles de las fases superiores de elaboración y los de las inferiores (3,9% en comparación con un 4,4%).

Las cifras del cuadro resultan útiles, hasta cierto punto, como indicadores generales del rumbo de la progresividad de los aranceles. Pero conviene no apresurarse a formular conclusiones al respecto, ya que el concepto de progresividad arancelaria se refiere a unas «cadenas» industriales rigurosamente definidas, que afectan a unos productos dados, y no a sectores económicos enteros.

Supresión de restricciones cuantitativas

Dos disposiciones del Acta Final de la Ronda Uruguay se refieren a la eliminación gradual de restricciones cuantitativas aplicadas a productos industriales: el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido y el Acuerdo de Salvaguardias.

Restricciones relativas al AMF:

En el caso de los productos industriales, las medidas cuantitativas más importantes cuya eliminación se establece son las limitaciones de las importaciones de productos textiles y prendas de vestir aplicadas en virtud del

Acuerdo Multifibras (AMF), vigente desde principios de 1974 pero cuyos orígenes se remontan a los primeros años del decenio de 1960. Al 1º de noviembre de 1994, el AMF agrupaba a 39 participantes.

Según unas estimaciones basadas en datos de 1990, en lo que atañe a los límites superiores, estaba sometido a restricción, con arreglo al AMF, el 11% aproximadamente del comercio mundial de los productos textiles y el 35% del de las prendas de vestir. Si se excluye el comercio de textiles y el de prendas de vestir en el seno de la Unión Europea las cifras pasan a ser de un 15% a un 44%. Como comprenden el comercio con proveedores sometidos a limitaciones, esos datos cifran por defecto el impacto del AMF en las exportaciones de los «exportadores» del AMF, en bloque y para cada uno de ellos. Cifran también por defecto el impacto en el comercio mundial.

En el acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, se estipula la eliminación gradual de las restricciones del AMF en cuatro etapas, a partir del 1º de Enero de 1995 y hasta el 1º de Enero del 2005. Se estipula asimismo la notificación de todas las restricciones ajenas al AMF sobre las importaciones de textiles y de prendas de vestir, y que se pongan en conformidad con el Acuerdo General en el plazo de un año, contando a partir de la entrada en vigor del Acuerdo o que se supriman gradualmente en un plazo no superior a la duración del Acuerdo (esto es, para el año 2005).

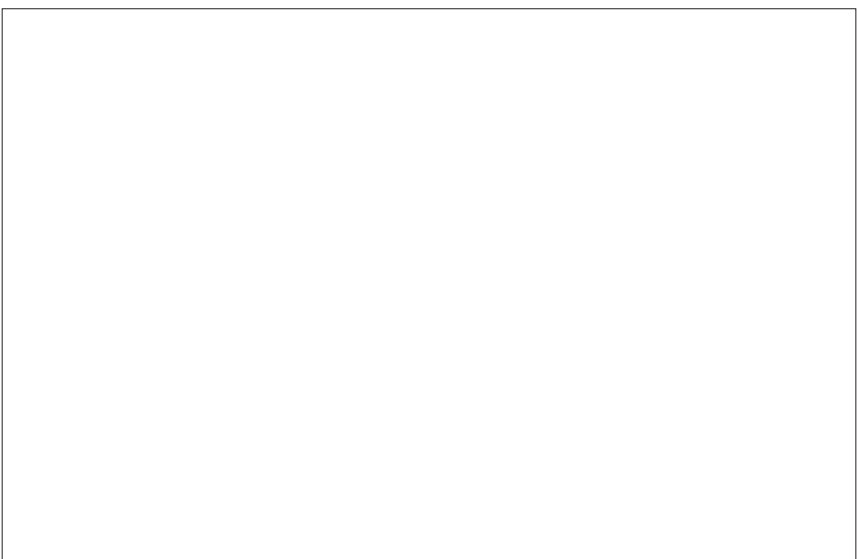
Otras restricciones cuantitativas:

El acuerdo de Salvaguardias de la Ronda Uruguay estipula que se pondrá fin a todas las medidas adoptadas en virtud del Artículo XIX del Acuerdo General (que autoriza a los miembros a adoptar medidas de salvaguardia para proteger una determinada rama de producción), a más tardar ocho años después de la fecha en que se hayan aplicado por primera vez, o cinco años después de la fecha de entrada en vigor

del Acuerdo por la que se establece la OMC. Estipula asimismo que deberá eliminarse gradualmente toda medida que no esté en conformidad con lo dispuesto en el artículo XIX. El Acuerdo versa sobre las limitaciones voluntarias de las exportaciones, los acuerdos de ordenación del mercado y cualesquiera otras medidas similares en materia de importación o de exportación. Todas estas medidas deben ponerse de conformidad con el Acuerdo o eliminarse gradualmente en un plazo de 4 años, a partir de la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC.

Productos Agrícolas

La intervención estatal en lo que atañe a los productos agrícolas es mucho más variada y amplia que la que se refiere al comercio de productos industriales, sobre todo en los países desarrollados. Se pone esto de manifiesto en el Acuerdo sobre la Agricultura del Acta Final de la Ronda Uruguay, que contiene no sólo nuevas normas y compromisos sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias, sino también otras relativas a la ayuda interna y a la subvención de exportaciones.



Consolidación

Si un arancel rebajado durante una ronda de negociaciones del GATT pudiera subirse unilateralmente unos meses después, esa concesión arancelaria tendría una utilidad mínima o nula para los productores nacionales y extranjeros. Una empresa extranjera se sentirá reacia a buscar nuevos mercados si es incierto el trato que se ofrece a sus productos en ellos.

Y aquí es donde interviene la «consolidación de aranceles». Cuando un país decide consolidar un arancel sobre un producto en un nivel dado -el 15%, por ejemplo- se compromete a no subir este arancel por encima de ese nivel (salvo mediante una negociación con los interlocutores comerciales interesados).

En el caso de los productos industriales, esa consolidación suele revestir la forma de unos índices máximos o topes para los aranceles aplicados a los productos enumerados en la lista de aduanas. Pero los índices arancelarios no son los únicos compromisos consolidables. En lo tocante a los productos agrícolas, los compromisos no se refieren únicamente a una consolidación de los derechos aplicados a los productos importados, sino también a los ya citados que se refieren a las oportunidades de acceso a los mercados, actuales y mínimas, al valor de las subvenciones a la exportación y al volumen exportado con la ayuda de subvenciones, así como a la ayuda interna a los productores agrícolas.

Productos industriales:

En el caso de los productos industriales, se ha elevado el porcentaje arancelario de un 78 a un 99% para los países desarrollados, de un 21 a un 73% para los países en desarrollo y de un 73 a un 98% para las economías en transición. El nuevo nivel consolidado es más bajo en las economías en desarrollo que en las desarrolladas o en transición, pero el grado de consolidación fue mucho mayor para este grupo, en el cual era

antes bajo. Casi todas las importaciones de productos industriales de las economías desarrolladas (737.000 millones de dólares) y de las economías en transición (35.000 millones de dólares) tendrán aranceles consolidados después de la Ronda Uruguay, al igual que más de tres quintos de los 352.000 millones de dólares de importaciones de las economías en desarrollo.

Productos agrícolas:

Antes de la Ronda Uruguay, solamente era consolidable un tercio de los aranceles de los productos agrícolas. Aunque el mayor grado de consolidación es particularmente grande en las economías en desarrollo (de un 17% a casi un 100% de los aranceles), ha doblado casi, en las economías desarrolladas y en transición.

Consecuencias comerciales

Las consecuencias de las decisiones en materia de acceso a los mercados de la Ronda Uruguay para las exportaciones de los países en desarrollo dependen de la compleja interacción de diversos factores, a saber: las reducciones

arancelarias, las pautas de comercio y de producción y la estructura competitiva de los mercados. Dependen también de las características de la política nacional. En lo tocante al comercio de mercancías, los efectos más importantes de la Ronda se refieren al AMF. Aunque también es importante la liberalización de la agricultura, el AMF tiene un impacto más fuerte en el grado global de protección, ya que abarca una proporción mayor del comercio.

En los cuadros se dan ejemplos de reducción arancelaria de los productos industriales y agrícolas que tienen hoy gran interés de exportación para los distintos países en desarrollo. Se dice que un grupo de productos tiene un gran interés actual de exportación si le corresponde: i) un 20% o más de los ingresos en divisas derivados de la exportación de productos industriales (excluido el petróleo) o agrícolas, y ii) el 5% o más de las exportaciones totales de mercancías (excluido igualmente el petróleo). Los cuadros se presentan por regiones geográficas, distinguiendo entre productos agrícolas y industriales. Pretenden dar una visión detallada de esta faceta de los resultados en materia de acceso a los mercados en la Ronda Uruguay, de particular interés para exportadores y sectores económicos concretos en los países en desarrollo.

