

Agricultura

AÑO LX SUPLEMENTO
NOVIEMBRE 1991 **Revista agropecuaria**

EL CAMPO ESPAÑOL EN EUROPA

Problemas y discusiones de los sectores estratégicos

7. G.A.T.T. y AGRICULTURA



COLEGIO OFICIAL DE
INGENIEROS AGRONOMOS
DE CENTRO Y CANARIAS



Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias

Sede Central y Delegación de Madrid:

Bretón de los Herreros, 43. 28003-Madrid
Teléfs. (91) 441 61 98 y 441 63 98 - Fax: 442 61 92

Delegaciones:

AVILA

Paseo de San Roque, 36
05003 AVILA
Tel. 918/22 05 98

CIUDAD REAL

Calatrava, 26 - 1.º B
13003 CIUDAD REAL
Tel. 926/25 12 78

CUENCA

Av. Carrero Blanco, 3 - 1.º
16002 CUENCA
Tel. 966/22 31 19

GUADALAJARA

Dr. Fernández Iparraguirre, 23
19001 GUADALAJARA
Tel. 911/22 13 10

LAS PALMAS DE G.C.

León y Castillo, 26-28
35003 LAS PALMAS DE G. CANARIA
Tel. 928/36 82 64

SALAMANCA

Avda. Italia, 7-9
37006 SALAMANCA
Tels. 923/21 13 85 y 25 91 24

S.C. TENERIFE

Rambla Gral. Franco, 149. Ed. Mónaco
38001 SANTA CRUZ DE TENERIFE
Tel. 922/28 47 66

SEGOVIA

Ramón y Cajal, 1, portal 4 - 3.º B
40002 SEGOVIA
Tel. 911/42 74 05

SORIA

Linajes, 4 - 1.º B
42003 SORIA
Tel. 975/22 60 35

TOLEDO

Colombia, 14 - 3.º
45004 TOLEDO
Tel. 925/22 93 71

Agricultura

AÑO LX SUPLEMENTO NOVIEMBRE 1991

Revista agropecuaria

PUBLICACIÓN MENSUAL ILUSTRADA



Editorial Agrícola Española, S.A.
Caballero de Gracia, 24-3º izq.
Teléfono 521 16 33. Fax: 522 48 72



Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de
Centro y Canarias (Bretón de los Herreros, 43, 1.º.
28003 MADRID. Telfs. (91) 441 61 98 y 441 63 98
Telefax: (91) 442 61 92).

IMPRIME: Coimoff, S.A. Acero, 1. Tel.: 871 47 09

EL CAMPO ESPAÑOL EN EUROPA

7. G.A.T.T. y Agricultura

Sumario

PRESENTACION:

- La publicación, por *Cristóbal de la Puerta* 2
- El Seminario, por *José Mª Mateo Box* 2

SEMINARIO «G.A.T.T. y Agricultura»:

- C.E.E.
- La agricultura holandesa y la Ronda de Uruguay, por *P.J. Jorna* 4
 - El G.A.T.T. y la Agricultura británica, por *Jane Rabagliati* 5

P.V.D.:

- Las negociaciones internacionales del G.A.T.T. y los países en desarrollo, por *Julián Briz* 6
- La posición de los países en desarrollo en las negociaciones del G.A.T.T. sobre agricultura, por *B. Knerr* 9
- Las negociaciones del G.A.T.T., el comercio exterior y los países en vías de desarrollo, por *M. Merino-Pacheco* 18
- Una situación insostenible, por *J.J. Pérez-Tabernero* 25

ESPAÑA:

- Incidencia de los precios del G.A.T.T. en el estudio de viabilidad del Canal de Albacete, por *E. Trueba e I. Trueba* 27
- Una opinión desde la agroindustria española por *J. Jordana* 40
- Sector cárnico, por *F. Pascual* 42
- Incidencia en la agricultura comunitaria y española, por *A. Castellano y J.R. Díaz* 45

**ESTA PUBLICACION HA SIDO POSIBLE GRACIAS A LA
COLABORACION TECNICA Y ECONOMICA DEL COLEGIO
OFICIAL DE INGENIEROS AGRONOMOS DE CENTRO Y CANARIAS.**

LA PUBLICACION

El día 12 de marzo del año actual se celebró, en los locales de la Escuela de Ingenieros Agrónomos de Madrid, un Seminario sobre «las negociaciones del G.A.T.T. y sus repercusiones en las agriculturas mundial, europea y española».

La organización de este Seminario forma parte de un programa de actividades del Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias, con la colaboración organizadora y patrocinadora que, en su lugar, se detalla.

Nuestra Editorial Agrícola Española, S.A. acordó en su día, con el citado Colegio, acometer la publicación de los textos de las conferencias impartidas en estos Seminarios.

Bajo el título genérico «El campo español en Europa» se han editado tres Suplementos de la Revista AGRICULTURA, en cada uno de los cuales se recogían ponencias de dos Seminarios.

El actual Suplemento corresponde al número 7 de la serie, que titulamos abreviadamente «G.A.T.T. y Agricultura».

Se editan en este Suplemento las conferencias que, escritas por los autores, fueron entregadas, en su día, a la organización del Se-

minario. Lamentamos, por tanto, la carencia de la participación de algunos conferenciantes.

Para mayor comprensión se han dividido los artículos publicados en tres apartados, denominados resumidamente C.E.E., P.V.D. y España, que corresponde indistintamente a sesiones que contemplan la incidencia de las negociaciones en los países comunitarios, países en vías de desarrollo y España.

La Editorial quiere anunciar, además, en este Suplemento, que nuestra colaboración difusora de las actividades del Colegio de Centro, se va a extender, de mutuo acuerdo, a todos aquellos textos disponibles, no solo de Seminarios sino de Cursos, Jornadas o Premios, que se consideren de interés para el público, en general, y el sector agrario en particular.

Estas futuras publicaciones del Colegio serán editadas, en formato de libros, constituyendo una serie técnica que esperamos sea de gran interés para agricultores, ganaderos, técnicos y empresas públicas y privadas.

Cristóbal de la PUERTA CASTELLO

EL SEMINARIO

La «nueva» Política Agraria Común, propuesta por el Comisario Mc Sharry, y las «negociaciones agrícolas» en el seno del G.A.T.T. que tardan en verse plasmadas en acuerdos definitivos, siguen siendo la actualidad preocupante de la agricultura mundial.

La liberalización del comercio internacional de productos agrarios, con desmantelamiento de aranceles, junto a las reducciones de las ayudas y congelaciones de precios, por parte de EE.UU. y CEE, son metas anheladas por algunos países y temidas por otros.

Una situación casi insostenible, con excedentes en países industrializados y dificultades alimenticias en algunos en vías de desarrollo, es razón más que suficiente para que el Colegio de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias, dentro de su apretado programa de celebración de Seminarios, haya querido reunir a especialistas y expertos para debatir públicamente la incidencia de las negociaciones del G.A.T.T. en las agriculturas mundial, europea y española.

Nuestro Colegio entiende que el «nuevo orden económico» que se avecina ha de repercutir incluso en las técnicas de cultivo y producción agraria, así como en la industrialización y comercialización de estos productos.

Por ésto nos ha parecido oportuno que esa «nueva agricultura» sea debatida en la sede de la Escuela T. Superior de Ingenieros Agrónomos, donde se forjan los Ingenieros del futuro.

Y, por este interés, queremos también divulgar los textos de las ponencias presentadas al Seminario, agradeciendo la colaboración que la Revista AGRICULTURA nos brinda a este respecto.

Nuestro agradecimiento también a los ponentes. Universidad Politécnica de Madrid, Universidad alemana de Hohenheim, Escuela de Negocios (ESDEN) y cuantos han hecho posible la realización de este Seminario y la divulgación de las conferencias pronunciadas.

José María MATEO BOX

SEMINARIO SOBRE «LAS NEGOCIACIONES DEL G.A.T.T. Y SUS REPERCUSIONES EN LAS AGRICULTURAS MUNDIAL, EUROPEA Y ESPAÑOLA.»

DIRECTOR DEL SEMINARIO: D. Julián Briz Escribano. Dr. Ingeniero Agrónomo. Catedrático del Departamento de Economía y Ciencias Sociales Agrarias de la Universidad Politécnica de Madrid.

Fecha: 12 de marzo de 1991

PROGRAMA

Sesión de mañana

Presentación y apertura del Seminario.

D. José Luis Sáinz Vélez. Director de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de Madrid.

D. José María Mateo Box. Decano del Colegio oficial de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias.

D. Julián Briz Escribano. Director del Seminario.

La Agricultura dentro del contexto de la Ronda Uruguay.

Moderador:

D. Daniel Trueba. Secretario General del F.O.R.P.P.A.

Participantes:

Mr. Marshall Martin. Profesor de la Universidad de Purdue (EE.UU.)

D. Luis V. Barceló. Catedrático de la Universidad Politécnica de Valencia.

D. Luis Esteruelas. Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

D. Carlos Tió. Profesor Titular de la Universidad Politécnica de Madrid.

M. Kazuei Tokado. Profesor de la Universidad de Tokio.

Las negociaciones del G.A.T.T. y su incidencia en las diversas agriculturas nacionales.

Moderador:

D. Jaime Lamo de Espinosa. Catedrático de la Universidad Politécnica de Madrid.

ORGANIZAN:

- Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias.
- Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de Madrid.
- Departamento de Economía y Ciencias Sociales Agrarias de la Universidad Politécnica de Madrid.

Participantes:

- Consejeros de Agricultura de las Embajadas de: Estados Unidos
- Japón
- Países Bajos
- República Federal Alemana.

Sesión de tarde

Las negociaciones del G.A.T.T. en el comercio exterior y en los países en vías de desarrollo.

Moderador:

D. Julián Briz. Catedrático de la Universidad Politécnica de Madrid.

Participantes:

Dra. Beatrice Knerr. Universidad de Hohenheim (R.F.A.).

D. Miguel Merino. Universidad de Hohenheim (R.F.A.).

D. José J. Pérez-Tabernero. Director de Proyecto Europa, S.A.

Las negociaciones del G.A.T.T. y su incidencia en la agricultura española.

Moderador:

D. José M. Mateo Box. Decano del Colegio oficial de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias.

Participantes:

D. Ignacio Trueba. Catedrático de la Universidad Politécnica de Madrid.

D. Jorge Jordana. Secretario de la F.I.A.B.

D. Fernando Pascual. Secretario de ASOCARNE.

D. Manuel González. Director de CEFAC.

Un representante de ASAJA.

Un representante de UPA.

PATROCINAN:

- Instituto de Ciencias de la Educación de la Universidad Politécnica de Madrid.
- Escuela de Negocios (ESDEN).
- Universidad de Hohenheim (R.F.A.).

LA AGRICULTURA HOLANDESA Y LA RONDA DE URUGUAY

por: P.J. Jorna*

Para un buen entendimiento de la situación de la agricultura y horticultura holandesas es importante conocer lo siguiente:

Del valor total de producción de la agricultura y horticultura holandesas aproximadamente 35% cae bajo una fuerte ordenación del mercado dentro de la C.E.E.

De esto la mayor parte se refiere a leche. El restante 65% del valor de producción no conoce ninguna o sólo una ligera ordenación del mercado, como por ejemplo la fruta, verduras y la floricultura, con el cual la entrada a otros mercados es mucho más importante para la formación de ingresos que el apoyo en el terreno de la política del mercado y precio.

También es de notar que Holanda tiene para la mayoría de los productos una producción considerablemente más alta que el propio consumo. La exportación es por eso la base para una parte importante de actividades agrícolas y agroindustriales en Holanda.

Del total de exportación holandesa 25% consiste en productos del sector agrícola.

Aproximadamente 80% de esta exportación se dirige a la C.E.E. Asimismo la exportación hacia países terceros es importante, la parte del sector agrícola en el total de exportación holandesa a países terceros es 21% (excl. restituciones).

Al final se puede mencionar que según varios estudios (entre otros, hechos por el Ministerio de Agricultura americano y por institutos alemanes) el sector lácteo holandés pertenece a los más competitivos del mundo. Sólo Australia, Nueva Zelanda e Irlanda producen más barato. Otros países tienen un nivel de costes comparable o más alto.

También en cuanto al sector hortícola, que es actualmente el más creciente dentro del sector agrícola holandés. Holanda ha podido desarrollar una producción muy eficaz sobretodo por medio de una política liberal con el énfasis en enseñanza, investigación y extensión agraria, y por una buena colaboración entre el gobierno y la vida empresarial. El papel de la política del mercado y precio de la C.E.E. en esto era relativamente de poca importancia. Así se

puede decir que la horticultura holandesa se ha hecho fuerte en realidad por una política con un mínimo de intervención gubernamental y un mínimo de garantías de precio.

Holanda siempre ha conservado el punto de vista en la C.E.E. que en cuanto a la agricultura tienen que seguir, al lado de una política de mejorar la estructura, tanto como sea posible, una política conforme al mercado y esto cuenta en realidad por todos los productos.

Con una política conforme al mercado el precio de rendimiento en el mercado para el productor agrario será el indicador más importante para sus decisiones en cuanto a la producción.

Una demasiada eliminación de la influencia por parte de las actividades del mercado, y también una sintonización demasiado fuerte de la política del mercado y precio con la posición de productores en las regiones económicamente menos favorecidas conduce a faltas de equilibrio.

La tendencia de una buena política del mercado y precio en la C.E.E. debe ser que deje la producción allí donde esté económicamente más justificada.

En el proceso de integración en la C.E.E., donde se enfrentaron con grandes diferencias en la agricultura de los distintos países miembros, no siempre parecía posible tener bastante en cuenta el principio de perseguir dentro de la C.E.E. la especialización. La consecuencia era que para ciertos productos se sintonizó demasiado la política del precio con las circunstancias de producción en las regiones de producción de la C.E.E. relativamente menos favorecidas. Naturalmente esto propiciaba la extensión de producción en las regiones más fuertes, mientras que retrasó la adaptación necesaria en las regiones más débiles.

Se puede reconocer que esta política, también a causa de la acumulación de excedentes en algunos casos, ha perturbado el equilibrio entre las posibilidades de producción y las de salida, lo que influyó desfavorablemente en el desarrollo del tráfico comercial internacional.

Una cierta coherencia entre la problemática del G.A.T.T./la Ronda de Uruguay y la discusión en la C.E.E. sobre la política agrícola común parece estar presente.

Visto en este sentido deben considerar una cierta adaptación de la agricultura de

la C.E.E. desde su posición y hay que hacer notar que la C.E.E. debe y puede contribuir favorablemente al éxito de las Negociaciones del G.A.T.T. mediante una disminución de trabas comerciales.

Lo último cuenta también por los otros países del mundo y particularmente por los Estados Unidos, donde existen aún muchas trabas comerciales, por ejemplo en cuanto al sector lácteo.

Todos los países deberán contribuir a la liberación del tráfico comercial en productos agrarios por la reducción de trabas arancelarias y no-arancelarias. Asimismo tendrán que mejorar la entrada hacia sus mercados.

La adaptación de la política del mercado y precio en la C.E.E. implicará en muchos casos una reducción del nivel interno de precio. Esto puede suceder naturalmente sólo poco a poco. Es un proceso que ya durante los últimos años tomaba cuerpo en la C.E.E.

Si fuera necesario, ayuda, que sea neutral para cualquier producto, podrá deber compensar las consecuencias negativas de rentas que proceden de estas adaptaciones de precio. Esta ayuda debe ser, sin embargo, temporal y depresiva y no debe ser incorporada como instrumento en la política del mercado y precio.

Una política agrícola en que se quita el objetivo de especialización y progreso de una producción tan eficaz como sea posible y en que este objetivo es substituido por otro, de guardar en el campo el máximo de agricultores posible, como la Comisión europea parece perseguir, conducirá a una posición competitiva aún más débil del agricultor europeo.

La política agrícola se diluye al respecto en una política más social de suplementos de ingresos y otras cosas, en que el agricultor es premiado más por ser agricultor que por su productividad.

Naturalmente esto puede ser necesario en ciertos casos por intereses muy dominantes del medio ambiente, naturaleza y paisaje, pero ¡debe ser excepcional!

La política agrícola de la C.E.E. debe dirigirse a reforzar la agricultura en Europa como sector económico.

No deben eliminar todos los impulsos para la mejora necesaria por una política de suplementos con diferenciación entre empresas grandes y pequeñas y entre las regiones.

(*) Consejero Agrícola. Embajada Real de los Países Bajos. Madrid. (Esta visión es personal y no debe ser considerada como punto de vista oficial de Holanda).

EL GATT Y LA AGRICULTURA BRITANICA

— por: Jane Rabagliati* —

1. Evidentemente, es imposible hacer un pronóstico exacto en cuanto al efecto que un acuerdo sobre la agricultura en la Ronda actual del GATT pueda tener sobre el sector agrario. Esto sucede porque desconocemos aún el posible contenido de un acuerdo que esperamos se llegue a concluir. Aun suponiendo que se acepte la oferta de la Comunidad en relación con la reducción de la ayuda global en un 30% (no solamente los subsidios directos), existen muchas maneras de alcanzar ese acuerdo y hasta que no se determinen los oportunos mecanismos, tan sólo se puede adivinar la forma en que podría afectar a los agricultores. Habiendo dicho eso, tal vez éste es el momento oportuno para recordarnos que estamos hablando de reducciones de ayuda, que no son lo mismo que reducciones de precio. En otras palabras, las reducciones pueden lograrse mediante disminuciones en el precio o el nivel de la producción, o mediante una combinación de ambos. Es evidente que el equilibrio entre ambos tipos de medidas será fundamental a la hora de determinar el efecto preciso que puedan tener.

2. Por lo tanto, en esta etapa del debate, intentaré identificar algunas de las características más destacadas del sector agrario británico y exponer algunos de los cambios que han tenido lugar durante los últimos años, desde que comenzamos a hacer frente a los problemas presentados por la PAC. Quizá podríamos hablar más adelante del efecto que podrían tener algunas de las propuestas de reforma que se están circulando actualmente.

3. La superficie agrícola del Reino Unido consiste en unas 18,5 millones de hectáreas. A lo largo de los últimos 10 años la agricultura ha venido perdiendo alrededor de 350.000 hectáreas. Hablando en términos muy aproximados, un tercio de ese total está dedicado a la agricultura, otro tercio constituye pastos permanentes y el tercio restante es pasto libre o pászizal. Casi las tres cuartas partes de la superficie cultivada están destinadas a la producción de cereales, principalmente trigo y cebada. Las oleaginosas y las leguminosas han adquirido una importancia cada vez mayor en los últimos años, y actualmente constituyen un 10% de la superficie cultivada. En lo que se refiere al ganado, tenemos unos 12 millones de cabezas de vacuno (un millón menos que hace 10 años, debido principalmente a una disminución en el número de vacas leche-

ras), 44 millones de cabezas de ovino (13 millones más que hace 10 años), 7,5 millones de cabezas de porcino (más o menos la misma cifra que hace 10 años) y 125 millones de aves (también más o menos la misma cifra que hace 10 años).

4. Existen unas 237.000 explotaciones agrícolas en el Reino Unido y esta cifra tiende a disminuirse. Las últimas estadísticas muestran una reducción de 10.000 entre 1985 y 1990. Actualmente el tamaño medio de las explotaciones es de 72 hectáreas (siendo de 70 hectáreas hace 5 años), y un 17% de todas las explotaciones consta de 100 hectáreas o más (siendo un 16% hace 5 años).

5. Por último, voy a facilitarles unos datos de tipo macro-económico: en 1990 el sector agrario fue estimado en un 1.4% del PIB del Reino Unido (hace 10 años representó el 2,1%); dio empleo a un 2.1% de la población activa (hace 10 años representó el 2,6%); supuso un 6,3% de las exportaciones totales británicas (más o menos el mismo porcentaje que hace 10 años) y alrededor de un 10% de las importaciones (hace 10 años representó el 13,4%). En lo que respecta a los productos agrícolas, somos autosuficientes en un 56,4%, y esta cifra se eleva al 73% si se incluye tan sólo el tipo de productos que podemos producir nosotros mismos. Y finalmente, aunque durante los últimos 10 años los gastos del consumidor en la alimentación y las bebidas han registrado un aumento del 18%, ahora tan sólo representan un 23% de los gastos totales del consumidor (hace 10 años, fue superior al 28%).

6. La agricultura británica es tradicionalmente mixta, es decir, en una granja típica se llevan a cabo actividades relacionadas con el cultivo de la tierra y el ganado, con la inclusión de aves, etc. Tan sólo se necesita mirar un mapa del Reino Unido, sobre todo la parte sur del país, para comprobar que nuestro paisaje es muy distinto al paisaje español: haciendo caso omiso de Londres por un momento, nuestro paisaje está poblado por un mayor número de ciudades, pueblos y aldeas de menor tamaño. Esto significa que la mayoría de las personas, incluso los que habitan en las ciudades, tienen un fácil acceso al campo y tienen la costumbre de disfrutar parte de su tiempo libre allí. Por lo tanto, no es de extrañar que los méto-

dos agrícolas más especializados que han sido desarrollados a lo largo de los últimos 15 ó 20 años y que han sido testigo de la desaparición de muchas de las características tradicionales de nuestra campiña — setos, pantanos, y pequeñas praderas llenas de vacas contentas — han sido objeto de duras críticas por parte de la opinión pública. Quizá debería desviarme un momento del tema principal para puntualizar que este fenómeno no se limita, como parece creer Mr McSharry, a las explotaciones agrícolas grandes; también ocurre lo mismo en las explotaciones pequeñas. Pero, volviendo al tema que nos ocupa, como consecuencia de esta presión, a nivel de la Comunidad Europea, Gran Bretaña ha desempeñado un papel protagonista en la integración de las políticas medioambientales y agrícolas, y esto a su vez ha afectado la actividad agrícola.

7. Las preferencias de los consumidores también han cambiado: desean menos leche y productos lácteos que antes, menos huevos y menos carnes rojas (vacuno y cordero), mientras que demuestran una preferencia por las carnes blancas (cerdo, aves, etc.) y el pescado.

También consumen más fruta y verduras (con la excepción de las patatas, cuyo consumo está experimentando un leve descenso). En lo que se refiere a la alimentación animal, las cifras cada vez más reducidas del ganado, junto con la competencia generada por los sustitutos de los cereales, significa que estamos produciendo más cereales que los que podemos utilizar.

8. Todos estos factores han tenido un efecto negativo en nuestra producción agrícola y en las rentas de los agricultores, a pesar del incremento registrado en la productividad. Tan sólo durante el último año, la renta total del sector ha disminuido en un 7%.

9. Sin embargo, cada año la PAC cuesta más y es probable que este año cueste cerca de un 25% más que en 1990. La PAC cuesta demasiado, y demasiado poco de lo que cuesta beneficia a los agricultores a quienes supuestamente ha de ayudar. Esto constituye el fondo del debate actual sobre la reforma de la PAC: a mi juicio, demasiadas personas hablan como si la única razón por la reforma de la PAC fuera el GATT.

Evidentemente, esto no es así. La política agraria necesita reformarse a nivel nacional por razones presupuestarias y económicas, pero quizá tengamos que dar las gracias a la Ronda Uruguay del GATT por habernos impulsado a concentrarnos en este hecho.

(*) Primer Secretario de Agricultura y Pesca. Embajada Británica. Madrid.

LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES DEL GATT

Y LOS PAISES EN DESARROLLO

—por: Julián Briz*—

1. INTRODUCCION

Habitualmente las discusiones que se vienen desarrollando en la Ronda Uruguay giran en torno a las propuestas de los tres grandes protagonistas: la CEE, los EE.UU. y Japón.

Sin embargo, todos somos conscientes de que los efectos, tanto si se llega a unos acuerdos viables, o se interrumpen las negociaciones, superan los límites de los países desarrollados.

Es por ello, que en numerosos foros se reclama un mínimo de atención para aquellos «sufridores no protagonistas» que constituyen el grupo de los países en vías de desarrollo (P.V.D.).

La internacionalización de los flujos comerciales lleva a una dependencia externa cada vez mayor de las economías nacionales y con ello un mayor riesgo, aunque en cierta manera se vea compensando con una mejora en la eficiencia, en base a la utilización de las ventajas comparativas.

En esta comunicación se exponen algunos comentarios sobre el tratamiento diferencial que cabe dar a los P.V.D., cuales son las coordenadas de una posible reestructuración en el comercio internacional, y finalmente las posibles repercusiones de la PAC en las agriculturas del tercer mundo.

Se trata de hacer unas consideraciones genéricas, ya que como todos sabemos, estamos tratando con un mundo muy dinámico donde las posiciones cambian fre-

cuentemente y no es fácil predecir, pero los objetivos se mantienen en la mayoría de los casos.

TRATAMIENTO DIFERENCIADO A LOS QUE SON DIFERENTES:

El espíritu de liberalización económica que se trata de plasmar en los acuerdos del GATT, no debe olvidar que sería injusto tratar por igual a los que son desiguales, es decir países desarrollados (P.D.) y en vías de desarrollo (P.V.D.).

Así, por ejemplo, cuando se plantea el tema de eliminación de subsidios agrarios, hay que considerar que mientras que en los P.D. las ayudas sirven para mantener unos excedentes crónicos o inundar los mercados internacionales con productos de dumping, en los P.V.D., se intenta en ocasiones lograr un nivel mínimo de autoabastecimiento.

Sería oportuno incluir en los previsibles acuerdos del GATT un reconocimiento explícito a las necesidades de los P.V.D., incorporando una cláusula de «seguridad alimentaria» que diera soberanía absoluta a cada país en materia de abastecimiento de una serie de productos alimentarios básicos, eliminando la obligación de prescindir de ciertas medidas proteccionistas y políticas de apoyo a sus agricultores.

Otro capítulo a considerar es la ampliación de las medidas antidumping, que ahora se aplican a los productos industriales, haciéndolas efectivas a los agrarios. Aunque hay una serie de países subdesarrollados importadores netos que se benefician de unos precios internacionales más bajos, la distorsión que provocan en las exportaciones es muy grande, perju-

dicando tanto a países desarrollados como en desarrollo.

Si hasta ahora se viene produciendo una transferencia de rentas, de los contribuyentes de los países ricos, a los consumidores de los P.V.D., vía subvención de exportaciones, la ayuda puede canalizarse por otros medios.

La atención a los pequeños agricultores de los P.V.D. debe ocupar un lugar preferente en las nuevas directrices de las políticas agrarias, separándoles de las explotaciones de tipo capitalista donde la competitividad debe ser la línea orientadora.

El logro de unos objetivos sociales y medioambientales, puede llevar a establecer unos controles fitosanitarios y de agroquímicos, que primen la producción extensiva sobre la intensiva. Con ello, las exportaciones familiares de pequeños agricultores podrían verse seriamente afectadas. Por todo ello, parece oportuno que se celebren negociaciones conjuntas, donde participen todos los grupos afectados, y en todo caso se tomen las medidas compensatorias oportunas. La celebración de una Conferencia Mundial sobre Desarrollo y Medio Ambiente auspiciada por las Naciones Unidas sería el foro adecuado.

Queda por abordar el delicado tema del funcionamiento del GATT. Los P.V.D. vienen propugnando, hasta ahora de forma infructuosa, un procedimiento «más democrático», donde haya un mejor equilibrio en las relaciones N-S. Para ello, dicha institución debería iniciar un diálogo sincero con la UNCTAD donde los P.V.D. alcanzan una mejor posición negociadora.

La creación de un Comité de Seguridad Alimentaria de los P.V.D., podría dar una serie de recomendaciones que evitasen los perjuicios significativos en áreas y regionales más vulnerables.

(*) Departamento Economía y C.S. Agrarias. Universidad Politécnica de Madrid.

REESTRUCTURACION Y NUEVOS ENFOQUES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Un breve repaso histórico a las relaciones comerciales internacionales, nos muestra que en general son un reflejo de las condiciones político-económicas imperantes. Así, los descubrimientos de nuevos territorios, como el continente americano supusieron un fuerte impulso a los flujos de mercancías. Las relaciones de las metrópolis con las colonias implicaban una cierta especialización en cuanto a la provisión de materias primas y la elaboración de las mismas, tendencia que se mantendría posteriormente en lo que ahora se denomina países en vías de desarrollo y desarrollados.

La cuestión que se plantea es el grado de flexibilidad de las instituciones económicas y comerciales para adaptarse a las nuevas circunstancias. Situaciones críticas en guerra o en paz, incorporación de nuevas tecnologías o reestructuraciones geopolíticas, han motivado vuelcos en el contexto internacional.

Desde la década de los 70 hay una serie de crisis económicas que están forzando a muchos países a fuertes reajustes con un elevado coste social. Esta faceta hace necesario que la decisión sobre temas internacionales sea motivo de discusión, no sólo entre organismos oficiales y gobiernos, sino también entre el sector privado y las fuerzas sociales (patronal y sindicatos), ya que la carga ha de ser compartida.

En este espíritu de apertura y compromiso de las partes afectadas por las transacciones internacionales, están jugando un papel primordial una serie de organizaciones tales como el GATT y la UNCTAD. Dada la reciente actualidad del primero y su proyección a nivel mundial haremos unos comentarios al respecto.

El GATT (siglas inglesas que corresponden al Acuerdo General de Tarifas y Comercio) implica una serie de normas sobre el comercio internacional, aceptadas por consenso y a las que se adhieren los países miembros en bases de voluntariedad. Desde 1947, el GATT ha venido estableciendo unas normas comerciales que suponen un esfuerzo hacia un comercio «más liberal», aunque no implica el «libre-comercio». En líneas generales, se prohíben las restricciones cuantitativas y los subsidios a las exportaciones no agrarias. Se aceptan ciertos tipos de tarifas y se definen acciones legales contra las prácticas de «dumping».

La agricultura, por sus peculiares circunstancias, ha venido siendo exceptuada de compromisos multinacionales, así se permiten las cuotas en la producción, las restricciones y los subsidios a las exportaciones, según los casos.

Otra serie de actuaciones en el comercio agrario no estaban siendo aplicadas en la época en que se diseñan los Acuerdos Básicos del GATT. Tales han sido las Barreras No-Arancelarias, los sistemas de protección variable, los acuerdos de limitación de exportaciones por presiones de países importadores, por lo cual no existían regulaciones.

La situación ha ido degenerando progresivamente, con guerras comerciales más o menos encubiertas entre las principales potencias exportadoras.

Es por ello es el momento de plantear un nuevo orden en el comercio internacional (NOCI). Se ha venido hablando del NOEI (nuevo orden económico internacional) como solución a los males que afectan a ciertos problemas de la humanidad. El NOCI sería una pieza más en el replanteamiento general y dentro de ello la Ronda Uruguay, el acontecimiento más notorio en cuanto al logro de un consenso internacional.

Los escenarios en los que puede moverse ese NOCI pueden ser los siguientes:

1) Regulaciones en las actuaciones de los diferentes gobiernos. Parece existir un cierto consenso en cuanto a la necesidad de reducir o eliminar si procede ciertas prácticas gubernamentales que distorsionan el mercado, tales como las restituciones a la exportación, barreras a las importaciones, subsidios y apoyo a los productores nacionales.

Las dificultades surgen a la hora de instrumentalizar los acuerdos y ver cuales son las acciones a limitar. Así, los EE.UU. plantean la eliminación total de todo tipo de ayudas agrarias, exceptuando aquellas destinadas a ayudas alimentarias. La CEE consideraba más oportuno limitar la producción a través de un sistema de cuotas y Japón a su vez centraba su interés en aquellas políticas nacionales que afectasen directamente al comercio mundial.

Dentro de un enfoque más realista, cabe pensar en la viabilidad de adoptar medidas que involucren solamente al comercio sin incidir en la producción, y viceversa. En general las acciones sobre los mercados repercuten en los productores a plazo más o menos breve. Decisiones en comercio exterior involucran a productores, consumidores y contribuyentes del país en cuestión. Se considera que las políticas que desvinculan las rentas de los precios agrarios, tienen unos efectos mínimos en los desequilibrios del mercado, ya que no hay incentivos directos a la producción.

2) Los aspectos metodológicos ocupan también una faceta importante, especialmente cuando se trata de medir los efectos sobre la producción o el comercio.

Un avance cualitativo se produjo al globalizar todo tipo de ayudas a la producción, a través del denominado Subsidio

Equivalente al Productor (SEP) y del Subsidio Equivalente al Consumidor (SEC). Han sido utilizados por organismos como la OCDE, y suponen una ardua tarea, al considerar los diferentes países y el amplio abanico de productos, más de tres millones, con que se opera en el mercado mundial.

La CEE propuso la Unidad de Medida de Apoyo (UMA), que establece un precio de referencia, con objeto de minimizar los efectos de las previsible fluctuaciones en los intercambios.

Miembros del Grupo CAIRNS, como Canadá, propician el Equivalente de Distorsión Comercial (CDE) al estimar que lo importante era fijar la atención en las relaciones internacionales, dejando en segundo plano las políticas internas. Para Japón y ciertos países en vías de desarrollo, los métodos mencionados anteriormente no son válidos por cuanto no tienen en cuenta los aspectos sociales de las políticas agrarias que resaltaremos más adelante.

3) Los aspectos del bienestar social en las políticas agrarias, tienden a ser marginados en los grupos negociadores. Por ello son cada vez más las voces que llaman la atención sobre la importancia de la seguridad en el abastecimiento de alimentos, el empleo en el medio rural que evite la emigración a los grandes núcleos urbanos, la conservación de los recursos naturales y la protección del medio ambiente.

En algunos casos, los efectos distorsionantes de determinadas políticas intervencionistas pueden subsanarse desvinculando los precios de las rentas agrarias. Los pagos directos a ciertos agricultores pueden permitir la protección en áreas de montaña y mantener una población rural.

La protección del medio ambiente puede lograrse también a través de programas de lucha contra la erosión, la forestación y la delimitación de áreas de recreo.

4) Las regulaciones higiénico-sanitarias constituyen otro capítulo conflictivo en las relaciones internacionales. Es comprensible que cada país vigile el bienestar de sus ciudadanos en este aspecto. Sin embargo el problema se deriva cuando se utilizan como Barreras No-Arancelarias (BNA) protegiendo los productos nacionales.

En parte la solución viene del logro de unas normas de calidad de carácter universal que clasifiquen el mercado. Sin embargo, y a pesar de que hay diversos organismos trabajando en ello (FAO, OMS, CEPE, OCDE), no son muchos los productos que han logrado esa aceptación generalizada, y en todo caso son normas de carácter indicativo, y el proceso burocrático de elaboración es lento y complejo.

5) Los países en vías de Desarrollo merecen una consideración especial. Los principios básicos del GATT aplicados al

comercio internacional contemplan el multilateralismo, la no discriminación y la cláusula de la nación más favorecida. Sin embargo, los P.V.D. argumentan que no se puede dar igual tratamiento a los que son desiguales.

Desde 1979 se tomó conciencia de esa situación y se permitió en cierta medida que los P.V.D. tuviesen acceso a ciertos derechos del GATT sin cumplir las obligaciones. Es un tema muy debatido que ha recibido numerosas críticas en la Ronda Uruguay.

El hecho de que se trate de eliminar el sistema de subvenciones a las exportaciones de productos agrarios y se abran las fronteras en los mercados de los países desarrollados, pueden llevar a una mejora en la situación de aquellos países en desarrollo que necesitan exportar.

Muchos de estos países tendrían un mayor peso negociador si presentasen un frente común, planteando asimismo una mayor interacción en las relaciones Sur-Sur.

6. REPERCUSIONES DE LA PAC. EN LAS AGRICULTURAS DEL TERCER MUNDO

Se acusa con frecuencia a los países desarrollados, y de forma específica a la CEE, de contradicción en sus relaciones con el tercer mundo. Por una parte se habla de la necesidad de apoyar el desarrollo económico de dichos países, lo que lleva al estímulo de sus agriculturas, sector básico en la mayoría de las sociedades en desarrollo. De otro lado la PAC lleva una línea muy activa en el apoyo de las exportaciones agrarias comunitarias, hundiendo las cotizaciones internacionales, y protegiendo el mercado interior, lo que supone una evidente pérdida en los ingresos de los P.V.D.

Los programas de ayuda al desarrollo de la CEE tienen otro punto de discusión en cuanto al tipo de agricultura a fomentar. De un lado, tenemos las grandes explotaciones modernas, con cultivo orientados a la exportación, que aportan una buena parte de las divisas extranjeras necesarias para lograr un despegue económico.

Sin embargo, los estratos de población que necesitan más apoyo son las pequeñas explotaciones agrarias, de cultivos tradicionales, habitualmente alimentos y productos básicos. La marginación de estos programas puede suponer una mayor apertura en la brecha de ricos y pobres, así como un desabastecimiento del mercado. En el esquema aparece en definitiva un planteamiento de redistribuir costes y beneficios entre agricultores (grandes y pequeños), consumidores y contribuyentes, tanto de países desarrollados como en desarrollo.

Además de lo anteriormente expuesto, hay otros aspectos de la PAC que deben ser analizados:

a) envío de ciertos tipos de alimentos o el estímulo de cultivos no-tradicionales puede incidir en los mercados internos, cambiando los hábitos de consumo y aumentando la dependencia del exterior.

b) La alteración de ciertas prácticas de cultivo y las nuevas tecnologías pueden llevar a un menor aprovechamiento de los recursos propios del país, y una ineficiencia técnica y económica.

c) Las agriculturas de los países desarrollados son «artificialmente competitivas» debido en gran medida a las fuertes subvenciones que perciben de sus gobiernos. No obstante a veces se toman como modelo a imitar.

d) Las relaciones comerciales entre países desarrollados (N-N) vienen marginando a los países en desarrollo (relaciones N-S). Los recientes acontecimientos en los países con economía central planificada pueden aumentar las diferencias, al existir una diversificación Este-Oeste, destruyendo recursos en este sentido.

e) Ciertos programas de ayuda al tercer mundo, contemplan esencialmente una transferencia de tecnología agraria que no resulta apropiada en los países receptores. A veces solo se logra aumentar las exportaciones de bienes y equipos de los Países Comunitarios, lo que supone un apoyo a la propia industria europea.

Consecuentemente, se han venido elevando diversas propuestas a las instituciones comunitarias, tratando de lograr una mayor eficiencia en los programas de ayuda y compatibilizando las actuaciones de la PAC con ellos. Entre algunas de las propuestas más significativas cabe señalar:

a) Reducir aquellas líneas de la PAC que conducen a excedentes agrarios.

b) Eliminar los subsidios a la exportación.

c) Tratar de que los P.V.D. consigan unas agriculturas diversificadas, disminuyendo la importancia de ciertos cultivos cuya orientación durante la época colonial era abastecer a las metrópolis.

d) Llegar a un mejor conocimiento mutuo entre agricultores de los diversos países, de forma que se tome conciencia de los problemas que pueden ocasionar ciertos programas agrarios.

e) Incentivar el empleo de tecnologías apropiadas, dentro de los programas de desarrollo.

f) Facilitar el acceso a los mercados de los países desarrollados de aquellos productos básicos procedentes de los P.V.D.

g) Disponer de una información más ob-

jetiva sobre los efectos de la PAC tanto a medio como largo plazo, lo cual requiere estudios detallados orientados a tal fin.

h) El seguimiento y evaluación de los actuales programas puede permitir una mejora en la instrumentación de las políticas seguidas actualmente.

i) Elaborar conjuntamente con las instituciones y gobiernos de los P.V.D., aquellas acciones que de forma directa o indirecta les pueden afectar, consiguiendo con ello una mayor comprensión mutua.

j) Los perjuicios ocasionados directamente por la PAC a los pequeños P.V.D. deberían ser compensados directamente a través de programas de ayuda hacia los afectados.

k) Los programas comunitarios hacia el tercer mundo deben girar en torno al impulso de estrategias rurales integradas y promoción agraria y social.

En resumen la Europa Comunitaria debe dar un salto cualitativo en enfoque general de política económica. Hasta ahora han primado las acciones eurocentristas, plasmadas en el Acta Unica, el lograr un Mercado Común y la Unidad Monetaria, lo que puede permitir en su momento dar una mayor cohesión al bloque europeo. Sin embargo los nuevos horizontes, con la distensión Este-Oeste, deberían permitir una intensificación también en las relaciones Norte-Sur. En este capítulo, la cooperación en el capítulo de agricultura y alimentación debe contemplar aspectos de apertura de mercados, intensificación del comercio y un mayor flujo en la transferencia de tecnología y formación humana.



Beatrice Knerr y Miguel Merino, en un momento del coloquio que siguió a la sesión relacionada con los países en vías de desarrollo (P.V.D.).

LA POSICION DE LOS PAISES EN DESARROLLO EN LAS NEGOCIACIONES DEL GATT SOBRE AGRICULTURA

por: **Béatrice Knerr**¹

1. INTRODUCCION

En 1986, en Punta del Este, la comunidad internacional comenzó un nuevo esfuerzo por liberalizar el comercio internacional, ampliando el sistema del GATT a nuevos sectores y a barreras comerciales introducidas recientemente. La agricultura, que había sido desatendida en Rondas precedentes del GATT, se distingue como un asunto clave en la corriente Ronda Uruguay. Al mismo tiempo, los países en desarrollo² asumen un rol más importante en estas negociaciones que en Rondas precedentes. Ambos hechos están estrechamente asociados. La mayor importancia atribuida en la Ronda a los productos agrarios determina una mayor participación de los países con economías menos desarrolladas, dado que por lo general el sector agrario tiene una importancia clave para el desarrollo económico de esos países. Para países industrializados, y en particular para su sector agrario, la participación de los países en desarrollo es importante por el considerable potencial de crecimiento de las importaciones agrarias a estas naciones. Este potencial está determinado por el alto crecimiento de su población y las altas elasticidades-ingreso de la demanda de alimentos allí (FAO, 1983 y 1986). Otra novedad en las negociaciones corrientes es el hecho que

por primera vez en la historia del GATT, las políticas agrarias domésticas no se consideran como sacrosantas (Rayner et al., 1990).

Pero a pesar de los esfuerzos realizados en GATT, la pregunta si la liberalización del comercio internacional agrario beneficia realmente a los países en desarrollo, es todavía un asunto poco claro para estudiosos y políticos.

En vista de esta situación, el artículo examina tres aspectos:

a) ¿Qué tipos de impedimentos encuentran actualmente los países en desarrollo en el mercado mundial?

b) ¿Cuáles son los intereses de los países en desarrollo, y en qué se distinguen entre sí los intereses de diferentes grupos de países?

c) ¿Qué implicaría una liberalización creciente del mercado mundial agrario para los países en desarrollo?

2. IMPEDIMENTOS COMERCIALES FRENTE A LAS EXPORTACIONES Y IMPORTACIONES DE LOS PAISES EN DESARROLLO

La falta de progreso en los asuntos agrícolas demostró ser un impedimento mayor al progreso ulterior en la actual Ronda del GATT.

A pesar de que se han adelantado muchos buenos argumentos a favor del libre intercambio mundial (Bhagwati, 1988; Wolf, 1988), el proteccionismo es la regla en la mayoría de países hoy día. El dogma mercantilista «exportar es deseable, importar es una necesidad lamentable» (Cooper, 1988:26) es un principio popular de política comercial. La liberalización es considerado como una buena idea solamente si es realizada por otros. Para los países considerados individualmente

siempre parece remunerador evitar comprometerse en tales acuerdos, y se utiliza un gran espectro de medidas para ese fin.

La década de los ochenta ha sido caracterizada por el empleo creciente de medidas de política comercial «que lesionan la letra o el espíritu de las reglas del GATT...» (Tucker, 1988:2). Particularmente medidas ilegales o «grises» (con respecto al GATT), como acuerdos de restricción de exportaciones «voluntarios» (como los asumidos por Thailandia frente a la CEE para sus exportaciones de tapioca), acuerdos de repartición del mercado, y acuerdos de venta formales con el objetivo de reglamentar el comercio de productos en ramos particularmente sensibles frente a importaciones se han convertido en formas corrientes de intervención pública en el comercio internacional. Negociaciones bilaterales toman importancia creciente, y el principio del «tratamiento de nación más favorecida» se ha debilitado.

Una distinción fundamental es entre medidas de protección fronterizas y no-fronterizas. Las medidas en frontera comprenden barreras tarifarias y no-tarifarias. El último grupo está ganando más y más importancia bajo la forma de impedimentos comerciales cuantitativos, reglamentos técnicos, restricciones de exportación voluntarias, cuotas de importación, subvenciones de exportación, etc., y minan progresivamente el corriente acuerdo del GATT. Medidas no-fronterizas como subvenciones domésticas, rebajas de impuestos, etc. han ganado aún más importancia a partir de la Ronda de Tokyo. Pero aunque alteran considerablemente el libre intercambio no han sido, hasta ahora, tocadas por las reglas del GATT.

Tal tipo de intervenciones gubernamentales, apoyando las agriculturas domésticas en los países industriales, son res-

(1) Instituto de Economía Agraria para los Trópicos y Subtrópicos, Universidad de Stuttgart-Hohenheim, República Federal de Alemania.

Doy las gracias al Dr. Miguel Merino-Pacheco por su apoyo en formular el texto español.

(2) «Países en desarrollo» se definen de acuerdo con el criterio del Banco Mundial (ver «World Development Report, distintas ediciones).

G.A.T.T. y AGRICULTURA

pensables del presente desorden de la agricultura mundial. Estas intervenciones protegen una producción de alto costo. En la CEE y en el Japón los precios domésticos de los alimentos son muchas veces 200% más elevados que los precios del mercado mundial.

El control de las importaciones es un instrumento necesario, aplicado por los países industriales, a fin de llevar adelante la política de apoyo de los precios agrarios domésticos, lo cual impide a su vez las exportaciones de productos de zonas templadas y subtropicales provenientes de países en desarrollo. La situación es agravada por el hecho que el apoyo gubernamental a la agricultura se ha incrementado considerablemente en los países de la OCDE durante la última década (Rayner et al., 1990:5). Esto implica una protección efectiva creciente. El nivel de la protección agraria mundial es hoy día más alto de lo que era al comienzo de la Ronda Tokyo en 1973.

Las barreras al comercio agrario se han vuelto progresivamente más complejas y turbias. En particular la CEE, el Japón, y también los Estados Unidos —vale decir, los países con mayor influencia sobre el comercio agrario mundial—, han insistido en que las medidas de política agraria doméstica no sean sometidas a limitaciones y revisión internacional (Valdés, 1987: 572).

Las subvenciones y barreras comerciales, que contribuyen a bajar los precios del mercado mundial han escapado, en Rondas previas del GATT, de ser un punto importante de las negociaciones. Las negociaciones del GATT en el pasado no han sido tan eficaces en reducir las barreras comerciales no-arancelarias como lo han sido en lo referente a barreras tarifarias. Estas son las formas de protección dominantes en el sector agrario. Altos precios domésticos bajan el consumo interno y aumentan la producción de los productos protegidos; los excedentes resultantes son volcados al mercado mundial.

Los efectos de precio y volumen resultantes afectan de manera diferente a diferentes grupos de países en desarrollo, dependiendo de las mercaderías exportadas e importadas. También son distintos los efectos sobre distintos grupos de consumidores y productores dentro de fronteras. Estos aspectos serán tratados posteriormente.

Las condiciones de exportación son más favorables para productos tropicales³, dado que apenas compiten con los cultivos de países industriales, y son además, en gran parte, «inputs» importantes de la industria los mismos. Estos productos encuentran barreras comerciales más bajas y mejores oportunidades de expansión comercial. En consecuencia, una gran parte de los productos tropicales son comercializados internacionalmente ob-

servando implícitamente las reglas del GATT.

Tarifas progresivas, v.g. el incremento de las barreras arancelarias a medida que aumenta el grado de transformación de un producto, son ampliamente empleadas por los países industriales. Esto impide considerablemente el progreso económico y técnico de muchos países en desarrollo, dado que les impide industrializar su propia materia prima, y determina que muchos países en desarrollo permanezcan más dependientes de la exportación de materias primas de lo que sería el caso con un intercambio más libre de productos de alto valor agregado. Dado que los precios de las materias primas se caracterizan por bruscas fluctuaciones y por elasticidades de demanda con respecto al ingreso relativamente bajas, esta dependencia de las exportaciones de materias no elaboradas expone a las economías de los países en desarrollo a riesgos considerables.

El incremento progresivo de las tarifas a lo largo de la cadena de transformación y la discriminación no-tarifaria son asuntos pendientes de Rondas del GATT anteriores, y la mayoría de los países en desarrollo esperan poder resolverlos en la Ronda presente (Tucker, 1988).

Muchos países en desarrollo han establecido también altas barreras al comercio exterior, barreras que han sido en gran parte legitimadas mediante acuerdos en el marco del GATT. Desde su comienzo, el GATT ha permitido un tratamiento preferencial y concesiones no-recíprocas para países en desarrollo, fundamentadas en consideraciones de estabilización de la balanza de pagos y en el argumento de «infant industry».⁴ En ese contexto es especialmente relevante el Artículo XVIII del GATT, que permite excepciones a las reglas del mismo en el caso que el país sufra dificultades de balanza de pagos o desee proteger industrias incipientes. Otras ventajas se resumen en el SPG, que prevé rebajas tarifarias por parte de los países industriales y concesiones particulares bajo códigos no-tarifarios especiales

- (3) Los productos considerados son las bebidas tropicales (café, té, cacao); especies, flores cortadas y plantas ornamentales; ciertas semillas oleaginosas y aceites vegetales (de castor, de palma, de coco, tortas oleaginosas, y otras semillas y aceites menores); tabaco y subproductos; arroz, mandioca y otras raíces tropicales; frutas tropicales (bananas, piñas, mangos, etc.); maderas tropicales y subproductos (excluyendo pasta y papel); caucho natural y subproductos (excluyendo calzado y neumáticos); y yute y otras fibras duras.
- (4) Argumento a favor de la protección adelantado por el economista alemán Friedrich Liszt en el Siglo XIX. Se plantea que una industria naciente debe ser protegida en sus primeras etapas, a fin de poder convertirse en competitiva en el futuro (N. del T.).

que se aplican a la mayoría de los países en desarrollo. Los países en desarrollo (con excepción de los NIC's⁵) no están obligados a someter sus barreras no-tarifarias a la disciplina del GATT. Estos países tampoco están sujetos a la prohibición general de los subsidios a la exportación de productos manufacturados, que pesa sobre los países industriales (USDA, 1988). Existen también algunas otras excepciones («waivers») a la norma de «nación más favorecida».⁶ Además, muchos países industriales conceden unilateralmente tarifas preferenciales para todos o para algunos grupos de países en desarrollo.

Estos tratamientos privilegiados han sido progresivamente atacados durante los últimos años, no sólo por países industriales sino también por algunos de los países en desarrollo. Pero aunque muchas veces se adelanta el argumento que los beneficios obtenidos en el marco del SPG no son más que marginales (Langhammer y Sapir, 1987), la mayoría de los países en desarrollo (con la excepción de algunos NIC's asiáticos) abogan por el mantenimiento del tratamiento particular y de las regulaciones preferenciales y esperan que éstas les permitan una respuesta rápida frente a «shocks» externos mediante la introducción de medidas protectoras (Tucker, 1988), y además, le consideran como un medio para tratar el problema de sus deudas externas.

Muchos países industriales sostienen, no obstante, que los países en desarrollo más adelantados deben renunciar a tratamientos privilegiados que se habían establecido para ayudar a los más pobres de los países en desarrollo. Los Estados Unidos de América defienden esa posición; entre sus objetivos en las negociaciones del GATT figuran — como se establece en la «Ombibus Commerce and Competiveness Act» — con respecto a la agricultura, está la eliminación de barreras comerciales (tarifarias y prácticas no-tarifarias, incluyendo impedimentos sanitarios), y la reducción o eliminación de subsidios a la producción agraria. La reducción de las concesiones no-recíprocas de las que disfrutan los países en desarrollo más avanzados es uno de los objetivos principales en ese contexto.

La alta protección nominal que existe en muchos países en desarrollo, particular-

(5) «New industrialized countries»; nuevos países industrializados. Se denominan así un grupo de economías asiáticas de elevado crecimiento en los últimos años: Hong Kong, Singapur, Corea, Taiwán (N. del T.).

(6) Principio general de comercio internacional, que establece que las concesiones otorgadas a un solo comercial se extienden automáticamente a todas las demás naciones. Es la piedra angular de un orden comercial internacional liberal (N. del T.).

mente para productos como cereales, es una compensación parcial para los efectos de tasas de cambio sobrevaluadas, mayor protección para el sector industrial y medidas políticas que castigan el sector agrario y le discriminan negativamente frente a la importación de sustitutos (Herrmann et al., 1989).

3. IMPLICACIONES DE LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO AGRARIO PARA PAISES EN DESARROLLO

Los objetivos de las negociaciones del GATT se fundamentan en la suposición que un intercambio internacional más libre implica un nivel más alto de prosperidad económica para todos los países afectados. «El crecimiento económico de los países en desarrollo puede facilitarse en el contexto de un entorno comercial más liberal» (Conable, 1987). Esta declaración, que refleja la posición del Banco Mundial, resume las expectativas con respecto a la participación de países en desarrollo en las negociaciones.

En un mundo donde las suposiciones teóricas de la escuela neoclásica, como transparencia de mercado accesible a todos los participantes, reacciones rápidas o competencia perfecta, estos argumentos a favor de un comercio más libre son sin duda acertados. Pero, ¿reflejan ellos la situación real existente en la mayoría de los países en desarrollo hoy día?

La creencia que comprar mercadería producida domésticamente eleva el bienestar nacional mientras que comprar mercadería extranjera favorece la prosperidad de otros países es muy poderosa (Cooper, 1988:22). Basándose en consideraciones teóricas y empíricas, se han adelantado una serie de argumentos en contra de una apertura total de fronteras y a favor de algunas medidas protectoras:

a) Problemas de la balanza de pagos. Son muy aceptados como una justificación de los impedimentos a la importación, particularmente si son introducidos por países en desarrollo con problemas crónicos de escasez de divisas.

b) El argumento de la industria incipiente («infant industry»), que sostiene que un país puede eventualmente ser competitivo internacionalmente en una determinada industria, si es que la protege durante un tiempo determinado. Con respecto al sector agrario, esto es aplicable básicamente a actividades procesadoras de materia prima.

c) La imposibilidad de competir con bajos niveles salariales existentes en el extranjero. En esas condiciones el Estado se puede sentir obligado a proteger la fuerza laboral doméstica de la erosión salarial y el desempleo debidas a la competencia del comercio exterior.

d) Mitigación de la tasa de ajuste de la economía doméstica debida a condiciones de «shocks» externos o a cambios que se consideran demasiado rápidos para permitir una adaptación socialmente adaptable de la economía doméstica, especialmente cuando se hacen para evitar el desempleo y descensos rápidos de los ingresos reales.

e) Paro persistente. El sustituir importaciones por producción doméstica es, a primera vista, un medio seguro de crear empleo.

f) Redistribución de ingreso. Medidas protectoras que favorecen a determinados grupos parecen ser un medio confortable para lograr ése fin. Este es el principal argumento político para mantener la protección de la agricultura en los países industrializados.

g) El argumento fiscal de obtener ingresos para las arcas públicas. Esto es de particular importancia para los países en desarrollo y es una razón fundamental para las intervenciones gubernamentales, bajo la forma de tarifas e impuestos, tanto en la importación como en la exportación.

h) Autosuficiencia alimentaria. Se utiliza como un argumento poderoso para justificar la aplicación de impedimentos a la importación y para subsidiar el sector agrario doméstico. Se le considera mayormente legítimo porque cubre aspectos vinculados con la seguridad nacional.

i) La preservación de la agricultura tradicional (see Cooper, 1988:26). Tal argumento es particularmente importante cuando existen pocas alternativas económicas para la población ocupada en esa actividad.

j) El fenómeno llamado «Dutch disease»⁷, que se observa cuando determinados sectores de la economía se ven perjudicados y —aún dañados hasta el punto de no poder recuperarse— como consecuencia de un «boom» en las exportaciones de materias primas. El sector agrario es particularmente amenazado por este tipo de desarrollos (Knerr, 1990). Es una razón para proteger los sectores amenazados, particularmente si la economía va a depender de esos sectores luego de transcurrida la bonanza de exportaciones que dió origen al problema.

Muchos de estos argumentos, no obstante, justifican la adopción solamente temporal de medidas proteccionistas. Una amplia evidencia empírica muestra, por otra parte, que estas medidas, una vez introducidas, son muy difíciles de revisar. Dado que el abolirlas implica importantes retribuciones de ingreso, los grupos económicos beneficiados por las mismas se resisten intensamente a su remoción. Por otra parte, grupos que están afectados negativamente son a menudo menos poderosos y no están en condiciones de ejer-

cer presión suficiente a favor de una reforma. Los productores agrarios de los países en desarrollo están muy a menudo desunidos para oponerse eficazmente a medidas discriminatorias, mientras que los consumidores urbanos tienen una mayor cohesión que aprovechan para exigir alimentos baratos.

Algunos estudios han tratado de evaluar los efectos potenciales de la liberalización comercial para diferentes productos agrarios. Aunque aplican métodos diferentes y recurren a distintas fuentes de datos, todos apuntan en la misma dirección, y sus resultados ayudan a explicar las estrategias que distintos países han seguido en las negociaciones del GATT.

Valdés y Zietz (1980) simularon una rebaja tarifaria del 50% para 99 mercaderías en 17 países desarrollados y su efecto sobre 56 países en desarrollo. Llegaron a la conclusión que esto hubiera incrementado los ingresos por exportaciones del conjunto de países en desarrollo en un 11%, y el de los países de bajos ingresos (definidos como aquellos que tienen un ingreso per cápita anual menor de US\$ 400) sólo en un 8.5%. Los cambios estimados de los precios oscilaron entre 2 y 10% para la mayoría de los productos. El producto que tiene el mayor potencial para incrementar los ingresos de los países en desarrollo es el azúcar —presenta casi la mitad de los incrementos potenciales de ingresos por exportaciones—, seguido por bebidas y tabaco, carne, café y aceites vegetales. Casi dos tercios de las ganancias de una liberalización serían captadas por países latinoamericanos, y el resto casi exclusivamente por países asiáticos.⁸ La liberalización del comercio de cereales implica, por lo contrario, una pérdida importante para los países en desarrollo, dados mayores costos de importación de alimentos para muchos de ellos.

Un estudio más reciente de los mismos autores (Zietz y Valdés, 1986) sugiere que las exportaciones mundiales de carne se incrementarían a más del doble y que los ingresos de divisas de todos los países en desarrollo se incrementarían en unos US\$ 5000 millones (más que el efecto de una liberalización del mercado del azúcar), si todas las barreras comerciales para ese producto se dejasen sin efecto. La mayor proporción de ese incremento de ingresos sería captado por países latinoamericanos de ingresos medios. Una liberalización total del mercado de cereales perjudicaría particularmente a países de bajos ingresos, porque sólo unos pocos países en desarrollo, como Argentina y Tailandia, obtendrían ventaja de ello.

(8) Debe señalarse que Cuba, Jamaica y Mauricio no fueron incluidos en esta investigación. Estos países serían presumiblemente muy beneficiados por una liberalización del comercio del azúcar.

(7) Enfermedad holandesa (N. del T.).

Ambos estudios muestran claramente que los países de bajos ingresos, o sea los más pobres de los países en desarrollo, aprovecharían mucho menos de la liberalización comercial de los mercados agrarios que el conjunto de todos los países en desarrollo, y por supuesto mucho menos que los subgrupos de ingresos medio y alto, dentro de los anteriores.

Un análisis de Koester para el sector de cereales (1982) indica que el precio de mercado mundial del trigo aumentaría un 2.2% y el del maíz un 9.6% si las barreras comerciales de la CEE para estas mercaderías fuesen totalmente abolidas. Una de las consecuencias sería una importante pérdida de prosperidad neta para el conjunto de países en desarrollo.

Koester y Schmitz (1982) investigaron el efecto de la remoción de las barreras comerciales de la CEE sobre los países ACP⁹, y llegaron a la conclusión que esto acarrearía una pérdida neta de bienestar para esos países.

Tyers y Anderson (1986) examinaron el efecto de abatir la totalidad de las barreras comerciales para cereales, inclusive aquellas existentes en los países en desarrollo. Sus resultados sugieren que en este caso no habría pérdidas de bienestar para este conjunto de países considerados en su totalidad.

Algunos otros estudios (e.g. Schiff, 1985, para trigo; Matthews, 1985, para cereales, carne y productos lácteos) predicen aumentos de precio significativos si la liberalización comercial se realiza por parte de los países miembros de la OCDE.¹⁰ Los incrementos mayores se producirían para azúcar, carne y productos lácteos. Mientras el incremento de los precios de azúcar y carne redundarían en un considerable incremento de los ingresos de divisas para los países en desarrollo en su conjunto, los precios mayores de los cereales implicarían claramente una pérdida para estas naciones.

Otro efecto positivo de la liberalización del comercio agrario por parte de los países desarrollados sería la reducción de la inestabilidad de precios en los mercados mundiales, consecuencia ésta de las medidas que aíslan los mercados nacionales del mercado internacional (Schiff, 1985; Tyers y Anderson, 1986).

Los resultados de estas investigaciones producto por producto subrayan el hecho de que los intereses de los países en desarrollo en las negociaciones GATT son

considerablemente divergentes, de acuerdo a sus principales productos de exportación e importación.

4. POSICIONES DE NEGOCIACION DE PAISES EN DESARROLLO

Las consideraciones hechas anteriormente muestran que los intereses de los países en desarrollo son considerablemente divergentes. Además, se observa que la brecha Norte-sur, que había caracterizado negociaciones comerciales anteriores, se ha ido disolviendo progresivamente en los últimos años, a medida que los intereses de los países en desarrollo divergen más y más. La unidad del grupo de los países en desarrollo se ha ido debilitando considerablemente a partir de la última Ronda GATT. Teniendo esto en cuenta, es entonces comprensible que el grupo de países en desarrollo no haya sido capaz de presentar una posición común en el marco de las negociaciones GATT.

La Tabla 1 muestra la enorme importancia de los productos agrícolas en el comercio exterior de los países en desarrollo. Las exportaciones agrarias pesan relativamente mucho más que las importaciones de estas naciones. Estas características están más marcadas aún para los países más pobres. Teniendo en cuenta que las exportaciones de los países en desarrollo e inclusive su propio desarrollo económico son fuertemente dominados por la producción agraria, se podría suponer que ellos se planteasen como objetivo una reducción general de la protección de la agricultura de los países industrializados. Sin embargo, este no es el caso, por razones muy plausibles. En vez de presionar para reducir esa protección del sector agrario, los países en desarrollo se han preocupado mayormente por la reducción de las tarifas de productos industriales y en introducir acuerdos comerciales para apoyo y estabilización de los mercados internacionales (Nelson, 1989). El hecho que inicialmente los productos agrarios no fuesen incluidos en los SPG, y nunca han sido una parte importante de ellos, se atribuye, al menos parcialmente, al hecho que los países en desarrollo nunca pusieron demasiado énfasis en ello (Nelson, 1989:5).

En contraste con Rondas previas de GATT, algunos países exportadores agrarios, en particular Argentina y Brasil, se comprometen ahora agresivamente en las negociaciones para obtener precios más altos en los mercados mundiales de estos productos (Tucker, 1988), oponiéndose a la política proteccionista de la Comunidad Europea, la cual busca que se produzcan sólo cambios mínimos en esa área. Argentina, que generalmente ha mostrado poco interés en el sistema del GATT,

pertenece ahora al grupo más activo entre los negociadores sobre la liberalización agraria. Para Brasil, los aspectos agrarios tienen enorme prioridad en su participación en la Ronda Uruguay.

El problema de qué prioridades se le da durante las negociaciones a qué productos ha dado lugar a encendidos debates dentro del grupo de los países en desarrollo. Los cereales han sido la mercadería más controvertida (Vaidés, 1987:588). La liberalización del comercio de cereales es un punto alto en la lista de prioridades de algunos países en desarrollo, como Argentina, Tailandia y Uruguay. La mayoría de ellos, en especial países más pequeños, prefieren que se dé prioridad a otros productos, porque la importación de cereales baratos son de importancia fundamental para el status nutricional de sus poblaciones e inclusive para su estabilidad política.

Las reflexiones sobre productos estratégicos deben tener en cuenta las elasticidades cruzadas con respecto a precio entre sustitutos. Esto es porque las alteraciones de precio de un producto afectan inmediatamente los volúmenes de venta de sus sustitutos próximos; el incremento —o disminución— de precio de un producto comercializado puede conducir, indirectamente, a la creación de un mercado para otro producto que previamente no era comercializado. Esto es particularmente importante cuando los sustitutos son exportaciones de países diferentes y sus precios están sujetos a importantes distorsiones a causa de las políticas agrarias de los países industrializados.

El establecer la posición negociadora de los países en desarrollo es algo complejo y difícil, y la heterogeneidad de éste grupo se ha incrementado considerablemente en el curso de las últimas décadas. A grandes rasgos, se pueden establecer que existen seis grupos de países, cuyos intereses se solapan a menudo:

a) Países que dependen de la exportación de productos «clásicos» de países en desarrollo, los cuáles han desempeñado ya roles de importancia en rondas precedentes del GATT y en discusiones tendientes a establecer acuerdos de mercado para estabilizar ingresos por exportaciones. Se trata mayoritariamente de productos agrarios tropicales y de azúcar. Los representantes de estos países concentran sus esfuerzos en obtener un mayor acceso de mercado para productos tropicales; este punto es uno de los que más largamente se ha discutido en las negociaciones comerciales entre países industrializados y en desarrollo (Tucker, 1988). Este aspecto ha recibido bastante atención a comienzos de la Ronda Uruguay, pero se han realizado pocos progresos con respecto a reducir la escalada tarifaria para estos productos, a lo largo del proceso

(9) «Africa, Caribic, Pacific»: grupo de países de estas regiones, ex-colonias europeas, que gozan de cuotas preferenciales para exportación de productos agrarios —especialmente azúcar— a los precios internos de la Comunidad Europea (N. del T.).

(10) Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Asociación de países industriales con sede en París (N. del T.).

TABLA 1:
Importancia relativa de exportaciones e importaciones en el comercio exterior de los países en vías de desarrollo (P.V.D.)

1988			
	Exportaciones agric. en exportaciones totales %	Import. agric. en exp. totales %	GNP per capita precios corrientes \$
> 90 %			
Burundi	97,89	12,01	230
Comores	96,32	33,53	440
Sudan	96,05	27,89	480
Malawi	94,01	5,75	160
Nicaragua	92,46	13,86	
Grenada	91,40	21,80	1100
50 - 90 %			
Rwanda	85,36	10,91	320
Etiopía	82,54	32,37	120
Mali	82,46	19,39	220
Uganda	79,30	4,12	280
Samoa Occidental	78,00	17,11	610
Dominica	77,88	16,98	1700
Cote d'Ivoire	74,29	22,38	740
Guatemala	71,69	8,02	900
Belize	69,95	20,97	1490
Vanuatu	69,47	15,94	820
Kenya	68,63	7,01	360
Honduras	65,95	12,50	860
Tanzania	63,83	6,92	160
Argentina	61,72	5,10	2520
El Salvador	59,32	13,12	940
Costa Rica	57,61	10,02	1690
Madagascar	56,88	19,77	180
Tonga	51,43	25,45	800
20 - 50 %			
Panamá	49,64	15,50	2130
Burkina Faso	48,17	13,90	210
Colombia	46,65	8,94	1240
Ghana	45,90	15,77	400
Fiji	44,45	15,24	1520
República Dominicana	43,94	13,34	720
Sri Lanka	43,03	18,87	420
Uruguay	42,43	8,94	2510
Paraguay	42,35	3,76	1180
Benin	41,59	17,56	390
Nepal	35,08	14,01	170
Zimbabwe	34,73	4,02	660
Guyana	33,53	13,20	420
Rep. Centro Africana	33,26	12,87	390
Liberia	32,35	36,05	
Thailand	31,79	5,21	1000
Gambia,	31,60	51,75	200
Cameroon	31,58	11,40	1010
Mauritius	31,25	12,85	1810
Grecia	28,86	18,56	4790
Barbados	28,44	18,42	5990
Sierra Leona	28,27	62,68	
Ecuador	28,14	8,34	1110
Brasil	28,11	7,01	2160

G.A.T.T. y AGRICULTURA

(Continuación)

	1988		
	Exportaciones agric. en exportaciones totales %	Import. agric. en exp. totales %	GNP per capita precios corrientes \$
20 - 50 %			
Togo	27,48	25,52	370
Pakistan	27,37	16,32	350
Jamaica	27,11	15,33	1060
Turquia	25,95	6,55	1280
Chipre	25,66	10,51	6260
Malaysia	24,40	10,79	1940
Niger	21,91	19,90	310
Senegal	20,19	23,70	630
Papua Nueva Guinea	20,15	11,86	790
China	20,13	17,21	340
0 - 20 %			
Lesotho	19,44	19,15	420
Haiti	19,41	33,93	380
Filipinas	17,38	10,83	630
Indonesia	17,04	8,33	440
Suriname	16,49	9,49	2450
Marruecos	15,78	15,10	830
Egipto	15,35	48,35	640
India	15,10	10,16	340
Syria	13,35	20,33	1670
Bangladesh	12,97	30,54	170
Chile	12,91	6,02	1510
Mexico	11,68	14,69	1770
Bolivia	9,97	18,53	570
Peru	9,79	21,08	1300
Jordania	9,56	21,22	1500
Polonia	9,25	14,78	1860
Yugoslavia	9,03	9,96	2520
Zaire	8,09	16,90	170
Túnez	8,07	18,52	1230
Portugal	6,87	14,12	3690
Mauritania	6,84	25,59	480
Singapur	5,90	7,00	9100
Trinidad y Tobago	5,61	19,28	3350
Nigeria	4,66	6,65	280
Botswana	2,86	13,09	1030
Seychelles	2,58	15,16	3800
Bahamas	2,46	13,11	10560
Yemen, Rep. Popular	2,39	13,94	430
Yemen, Rep. Arabe	2,24	33,31	620
Korea, Rep.	1,66	10,20	3550
Zambia	1,36	4,34	300
Congo, Rep. Popular del	1,31	13,65	930
Kuwait	1,05	19,86	13670
Venezuela	0,75	12,57	3250
Gabon	0,46	14,67	2970
Argelia	0,43	35,45	2450
Libia	0,04	17,89	5410

Fuente: Calculato en base a FAO (1989), Production Yearbook y World Bank (1990), World Tables

desde materia prima a productos terminados. Este asunto es de importancia central para los países más pobres, pero de escasa relevancia para los NIC's.

b) Países que compiten con los países industriales en la exportación de carne, algodón, arroz, soja y trigo (USDA, 1988). Al comienzo de la Ronda Uruguay, algunos de estos países, como Argentina y Brasil, se unieron a algunos países exportadores agrarios desarrollados, como Canadá, Nueva Zelanda y Australia, a fin de promover la liberalización global del comercio agrario. Ellos han establecido el «Grupo Cairns», donde 14 países en desarrollo e industriales ha unido sus fuerzas para promover intereses comerciales agrarios comunes. Su principal adversario es la CEE, con su alto proteccionismo y su apoyo financiero doméstico al sector agrario.

Algunos países en desarrollo comparten la posición radical de los Estados Unidos, que pretende la eliminación total de todas las formas de apoyo agrario que resultan en distorsiones comerciales, objetivo a alcanzar sobre un período de diez años. De forma similar a los Estados Unidos, el Grupo Cairns busca la eliminación total de las subvenciones nacionales a la agricultura y de las medidas en frontera que causan distorsiones comerciales. Su posición es, con todo, menos radical en el sentido de contemplar una escala de tiempo más flexible para alcanzar esos objetivos, y en particular en el tratamiento a dispensar a otros países en desarrollo, identificando medios para alcanzar determinados objetivos sociales, como la seguridad alimentaria de los países más pobres, y un conjunto de medidas de ayuda inmediata para superar situaciones dificultosas en esas naciones (Rayner et al., 1990).

c) Importadores netos de alimentos, que se verían negativamente afectados por una liberalización comercial que conduzca a precios más altos. Destaca entre ellos Nigeria, altamente dependiente de importaciones de alimentos baratos. La mayoría de los países africanos pertenecerían a este grupo. Pese a ello, estos países tienen una actitud pasiva en estas negociaciones (Tucker, 1988), la cuál se atribuye generalmente a un sentimiento de impotencia. Están generalmente interesados en liberalizar el comercio de productos tropicales, pero se resisten a dar concesiones recíprocas. Otra preocupación fundamental es para ellos el seguir teniendo acceso a importaciones baratas. Los Estados Unidos se han adaptado a esta exigencia proponiendo medidas dirigidas a garantizar la seguridad alimentaria (Tucker, 1988:6).

d) Los «nuevos países industriales» (NIC's) han sido, a lo largo de la última década, enormemente exitosos en diversificar sus economías y en expandir sus sectores industriales lo que determina

su escasa preocupación por las discusiones agrarias. Los miembros de este grupo están interesados, sobre todo, en tener acceso a los mercados de los países industriales, y por ello su objetivo es un comercio más libre y una competencia más leal. Esto contrasta con la estrategia de la mayoría de los países en desarrollo, los cuales están primordialmente interesados en concesiones especiales y tratamiento preferencial de sus productos específicos.

e) Algunos países, como China, Costa Rica y Kenya enfocan el problema de un punto de vista muy pragmático, tratando producto por producto a fin de favorecer sectores particulares de su economía. Otros no participan en las negociaciones de GATT sino que prefieren concentrarse en negociaciones bilaterales, como por ejemplo México, que trata de incrementar sus lazos tradicionales con los Estados Unidos (Tucker, 1988).

f) Existe otro grupo de países en desarrollo que consideran qué cambios en el sistema internacional de comercio no son relevantes para su desarrollo económico, y por ello no ponen mayor empeño en las negociaciones del GATT, simplemente porque solo una pequeña parte de sus economías está comprometida en el comercio internacional. Esto es por disposiciones políticas o porque poseen abundantes y variados recursos propios y sus economías alcanzan un alto grado de división del trabajo internamente. Como consecuencia ponen mucho más énfasis en reformas domésticas. Es el caso de La India y de algunos estados africanos (Tucker, 1988).

Muchos países en desarrollo ponen inclusive serias objeciones a una liberalización comercial general, pues temen que esto pueda dejar sin efecto las concesiones preferenciales que disfrutaban bajo sistemas de tarifas preferenciales como la Convención de Lomé y el SPG. Estas naciones buscan típicamente mejoras en acuerdos específicos por productos y disminuir la ya mencionada escalada tarifaria para sus exportaciones manufacturadas.

La posición oficial de un país es el resultado de un conjunto de intereses divergentes de distintos grupos nacionales, y del poder negociador de estos mismos grupos. Si las distorsiones comerciales generan transferencias de ingreso netas a favor de un grupo que posee también una fuerte influencia política, difícilmente ese país apoyará liberalizaciones comerciales en el seno de la Ronda GATT. Como regla general, los decisores políticos están antes que nada interesados en las consecuencias a corto plazo de sus políticas, y mucho menos en los efectos a largo plazo que podrían surgir como una recompensa por su actitud cooperativa en el curso de las negociaciones.

Los efectos positivos sobre los ingresos de un país en desarrollo que recibe una cuota preferencial de importación van normalmente más allá de las transferencias recibidas por el país importador. Generalmente estos arreglos tienen como consecuencia transferencias intranacionales desde los consumidores —que pagan precios más altos que sin la existencia de exportaciones preferenciales— a los productores del producto favorecido. La dirección y magnitud de estos efectos depende de las elasticidades precio de la oferta y de la demanda, y de las políticas gubernamentales que acompañan las medidas.

Las exportaciones de casava desde Tailandia e Indonesia, y las exportaciones de azúcar de las Filipinas, son interesantes ejemplos de este caso (Nelson, 1989). Debido a los altos precios de intervención de los cereales pienso dentro de la CEE, la casava importada se ha convertido en un alimento animal particularmente competitivo en la Comunidad. La gran demanda de importancia de parte de la CEE ha hecho elevarse los precios mundiales de la casava, lo cual constituye una preferencia implícita para los países en desarrollo exportadores de casava. Tailandia e Indonesia han estado, desde un principio, en condiciones de exportar casava en gran escala a precios competitivos. Las consecuencias distributivas han sido, no obstante, muy diferentes en ambos países. Mientras en Tailandia el área plantada con casava pudo extenderse considerablemente, en Indonesia la respuesta de la oferta a los precios crecientes fue prácticamente de cero. En consecuencia, el excedente del producto que quedó a disposición de los agricultores indonesios fue considerablemente más elevado que la ganancia de divisas extranjeras por concepto de exportación; este excedente fue capturado por vía de los incrementos de los precios que debía pagar el consumidor doméstico.

Las Filipinas han sido durante muchos años beneficiarias de una cuota de importación de azúcar norteamericana —de monto políticamente determinado. El precio era sustancialmente más alto que el del mercado internacional. Aunque el Gobierno filipino mantenía el precio al consumidor doméstico por debajo del precio al productor, aquellos pagaban no obstante una suma sustancialmente más elevada que la de los mercados internacionales, con una diferencia de más de 44% en promedio durante el período 1962-1973. Como consecuencia del alto precio de exportación y de la limitada respuesta de la oferta, los consumidores filipinos han perdido una masa importante de excedente del consumidor. Los productores de azúcar disfrutaban entonces de unos excedentes superiores a la cantidad de divisas procedentes de las exportaciones, que obtenían de los consumidores domésticos.

A pesar de la importante masa de divisas obtenidas por las Filipinas en base a estas disposiciones, seguramente los consumidores filipinos hubiesen preferido algún otro tipo de arreglo. La industria azucarera filipina ha invertido considerables cantidades de dinero haciendo trabajo de «lobby», a fin de presionar por la continuidad de ese acceso profesional al mercado norteamericano, y durante muchos años mantuvo con ese fin una oficina en Washington D.C.

Los resultados de una liberalización del mercado sobre la distribución de los ingresos depende también de la relativa posición de productores y consumidores de acuerdo con su ingreso. La mayoría de los plantadores filipinos pertenecen a los grupos de ingreso superiores y los cortadores de caña están entre los trabajadores mejor pagados del país. Es por eso que la suspensión de las cuotas azucareras contribuiría, probablemente, a una distribución más equitativa del ingreso. Los productores de casava thai, por el contrario, son en su mayoría pequeños agricultores. Dado que al mismo tiempo, la casava no es consumida en Tailandia, si las importaciones de la CEE declinan, esto tendría consecuencias regresivas sobre la distribución del ingreso. En Indonesia, también los agricultores que producen casava pertenecen a los segmentos más pobres de la población, mientras que los consumidores están comparativamente mejor (Nelson, 1982; Roche 1982). Es por ello que un descenso de precios tendría posiblemente efectos regresivos sobre la distribución del ingreso.

5. PERSPECTIVAS PARA UNA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Debido a una serie de razones, no se debe esperar que el comercio exterior de productos agrarios de los países en desarrollo sea liberalizado de acuerdo con los objetivos del GATT. Existen numerosos intereses creados que ponen obstáculos a tal liberalización.

En particular los consumidores urbanos —consumidores netos de alimentos— y los industriales de los países en desarrollo se benefician de los bajos precios de los alimentos que son consecuencia de las políticas proteccionistas de los países desarrollados. Estos grupos están interesados en mantener el sistema actual. La mayoría de las veces este interés es compartido por los gobiernos de los países en desarrollo, que temen los desórdenes sociales y políticos que pueden ser causados por incrementos en los precios de los alimentos.

Algunos grupos de productores agrarios del Tercer Mundo están interesados en

mantener el presente sistema de distorsiones comerciales practicado por los países industriales, pues se benefician de tratamientos preferenciales de sus exportaciones. Este es el caso de muchos granjeros de los países ACP, que disfrutaban de cuotas de importación de la CEE a precios de intervención o algunos productores azucareros latinoamericanos, que tienen cuotas de acceso preferencial a los Estados Unidos. Estos beneficios están correlacionados con las políticas proteccionistas de los países industriales. Los consumidores de los países en desarrollo, que pueden ser eventualmente perjudicados por esas políticas, muy a menudo permanecen ignorantes en esta situación, dado que el precio de productos aislados tiene una influencia solo marginal en su ingreso real. Además, normalmente ellos están peor organizados y disponen de menos recursos financieros y conexiones con el gobierno que poderosas organizaciones de productores, las cuales están, en consecuencia, en una posición mucho más ventajosa para presionar por sus intereses.

Otros beneficios implícitos de la política proteccionista de países industriales para algunos agricultores del Tercer Mundo surge cuando los altos precios internos de algunos productos «arrastran» hacia arriba los precios mundiales de sus sustitutos. Estos grupos pueden también oponerse a una liberalización.

Los gobiernos de los países en desarrollo son altamente dependientes del sector agrario, no solo como una fuente de divisas sino también a los efectos de ingresos fiscales. Un resultado de esto es la aparición de organismos de comercialización paraestatales, impuestos a la exportación, intervenciones cuantitativas como controles de las importaciones y concesión de licencias comerciales, controles de precios, subsidios, etc. Una liberalización del comercio agrario que tenga como consecuencia que los países en desarrollo también tengan que dismantlar estas medidas significaría que estos Gobiernos tendrían que renunciar a por lo menos parte de su autonomía en esta área. En especial aquellos que no tienen a la vista fuentes de financiación alternativa son particularmente reservados frente a la liberalización.

Las consideraciones anteriores muestran que el aspecto más importante para las exportaciones agrarias de los países en desarrollo son las políticas agrarias y comerciales de los grandes países industriales. Los altos precios domésticos pagados allí deben ser el centro de atención de los países en desarrollo que suministran productos competitivos. No obstante, las subvenciones directas y las barreras aduaneras son solo una parte del apoyo oficial suministrado por muchos países industriales. Ayudas indirectas por la vía de exenciones impositivas o reglamentarias espe-

ciales en el campo de la seguridad social ofrecer un interesante «santuario» dónde podrán refugiarse todo tipo de políticas de apoyo al sector si es que la presión exterior para la eliminación de los subsidios se vuelve demasiado insistente.¹¹ Este tipo de subsidios juegan un papel muy importante en todos los países de la Comunidad Europea (Knerr, 1991a; Comisión Europea, 1987), y casi con seguridad no serán sometidos a las normas del GATT.

El resultado final de las negociaciones dependerá, sobre todo, de las estrategias elegidas por los participantes. Una pregunta básica es si se debe negociar producto por producto, como lo prefieren algunos países que producen unos pocos muy definidos, o con un enfoque multisectorial. El primer camino parece ser el más prometedor para darle el puntapié inicial al proceso; mucho más que el segundo, políticamente muy dificultoso (Valdés, 1987:588). No obstante, y basándonos en experiencias anteriores con acuerdos comerciales para productos determinados, no se deben esperar de ellos resultados muy alentadores para los países en desarrollo. Semejantes arreglos no suelen recibir demasiado apoyo político, y a menudo caen bajo el control de grupos de presión agrarios.

La estrategia de los países en desarrollo debe incluir una posible liberalización de su sector industrial, generalmente protegido en el marco de políticas de sustitución de importaciones, que es tácitamente aceptada por los países industriales. Esto introduciría una fuerte baza en las negociaciones para poder obtener progresos en el sector agrario mediante concesiones recíprocas. Todos los participantes en las negociaciones deben aceptar, sin embargo, la necesidad de dar tratamiento preferencial a los países en desarrollo más pobres.

Las consideraciones políticas a corto plazo no deben perder de vista el peligro de la destrucción de los recursos naturales en los países en desarrollo. Esta pérdida, particularmente importante en aquellos países altamente dependientes de su sector agrario para la obtención de divisas, puede convertirse en una desventaja muy seria en el largo plazo. Un mejor acceso a los mercados mundiales puede llevar a una tasa de destrucción de bosques y otros recursos naturales mucho más acelerada. El actual proceso de deforestación sufrido por muchos países del Tercer Mundo señala claramente en esa dirección (Knerr, 1991b y 1991c). En consecuencia, un fuerte apoyo de los sectores no agrarios de los países en desarrollo como fuente de ingresos y de mo-

(11) Un ejemplo muy ilustrativo de esto son las políticas de subsidios nacionales y transferencias a la agricultura llevada adelante por Alemania.

neda fuerte debería ser un objetivo prioritario en un posible acuerdo GATT, no solo para incrementar el bienestar económico inmediato de los habitantes de esos países pobres sino también para restringir efectos ecológicos negativos que son causa de preocupación para todos los países del Mundo.

Un fracaso de la Ronda GATT para encontrar nuevos acuerdos viables traería como consecuencia más probable una mayor desintegración del sistema de comercio internacional en grupos y subgrupos de países vinculados entre sí parcialmente por acuerdos bi- o multilaterales. Si esto sucediese, los principales perjudicados sin duda serían los países en desarrollo más pobres y pequeños, que poseen muy poco poder negociador comercial.

Bibliografía

—Bhagwati, J. (1988): Economic costs of trade restrictions. In: Finger, J.M. and Olechowski, A.: The Uruguay Round. (A World Bank Publication). Washington. Pp. 29-33.
 —Commission of the European Community (EC Commission) (1984): Public expenditures for agriculture.
 —Community Report. Study P. 220. Brussels.
 —Conable, B.B. (1988): Foreword to: Finger, J.M. and Olechowski, A.: The Uruguay Round (A World Bank Publication). Washington.
 —Cooper, R. (1988): Why Trade liberalization meets resistance. In: Finger, J.M. and Olechowski, A.: The Uruguay Round. (A World Bank Publication). Washington. Pp. 22-38.
 —Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) (1983 and 1986): Income elasticities of demand for agricultural products. Rome.
 —Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) (1989): Production Yearbook. Rome.
 —Herrmann, R.; Sulaiman, N.; and Wiebelt, M.

(1990): How non-agricultural import protection taxes agricultural exports: A true-protection analysis for Peru and Malaysia. Quarterly Journal of International Agriculture 29. Pp 38-60.
 —Knerr, B. (1985): Die intrasektorale Verteilung direkter staatlicher Transferzahlungen an den Agrarsektor in der Bundesrepublik Deutschland. Kiel.
 —Knerr, B. (1988): Allokation nationaler Faktorsubventionen in der Bundesrepublik Deutschland. In: Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaus (Hrsg.), Band 24, «Wirtschaftliche und soziale Auswirkungen unterschiedlicher agrarpolitischer Konzepte», Münster-Hiltrup, Pp. 279-296.
 —Knerr, B. (1990): Labour Export from South Asia: Another Case of the 'Dutch Disease'? In: Borsa, G. (ed.), «The Indian Ocean». Pp. 248-315, New Delhi.
 —Knerr, B. (1991a): The impact of transfers to agriculture through the Ferman tax system. «European Review of Agricultural Economics». Vol. 18/2. In print.
 —Knerr, B. (1991b): Agricultural policies and deforestation in Sub-Saharan Africa. In: Venzi, L. (Ed.): Proceedings of the XXIV European Seminar of Agricultural Economists. In print.
 —Knerr, B. (1991c): Agricultural policies and tropical forests. In: IAAE Occasional Paper N.º 6. Forthcoming.
 —Koester, U. and Schmitz, P. (1982): The EC sugar market policy and developing countries. «European Review of Agricultural Economics» 9. Pp 183-204.
 —Koester, U. (1982): Policy options for the grain economy of the eduropean Community: Implications for Developing Countries. International Food Policy Research Institute, Research Report N.º 35, Washington, D.D.
 —Langhammer, R. and Sapir, A. (1987): Economic impact of generalized tariff preferences. London.
 —Matthews, A. (1985): The Common agricultural policy of the less developed countries. Dublin.
 —Nelson, G.C. (1982): Implications of developed country policies for developing countries: The case of cassava. Ph. D. disserta-

tion Stanford University.
 —Nelson, G.C. (1989): Rent seeking in North-South agricultural trade. «European Review of Agricultural Economics» 16. Pp 53-64.
 —Roche, F.C. (1982): Cassava production system on Java. Ph. D. dissertation. Stanford University.
 —Rayner, A. J.; Ingersent, K.A.; and Cline, R.C. (1990): Agriculture in the Uruguay Round: Prospects for long-term trade reform. «Oxford Agrarian Studies». 18/1. Pp. 3-21.
 —Schiff, M. (1985): An econometric analysis of the world wheat market and simulation of alternative policies, 1960-80. U.S. Department of Agricultural Economic Research Service, October. Washington D.D.
 —Tucker, S.K. (1988): Opportunities and risks: Developing countries in the Uruguay Round. (Overseas Development Council: Policy Focus Paper N.º 7). Washington.
 —Tyers, R. and Anderson, K. (1986): Distortions in world food markets: A quantitative assessment. Paper prepared for the World Bank, World Development Report 1986. Washington.
 —U S D A (1988): Developing countries and the Uruguay Round: issues and outlook. World Agriculture IFAP News. July/ Sept.
 —Valdés, A. and Zietz, J. (1980): Agricultural protection in OECD countries: Its cost to less developed countries. International Food Policy Research Institute, Research Report N.º 21. Washington.
 —Valdés, A. (1987): Agriculture in the Uruguay Round: Interest of developing countries. The World Bank Economic Review. 1/4 Pp 571-593.
 —Wolf, M. (1988): Why trade liberalization is a good idea. In: Finger, J.M. and Olechowski, A.: The Uruguay Round. (A World Bank Publication). Washington. Pp. 14-21.
 —World Bank (1986): World Development Report. Washington.
 —World Bank (1990): World Tables. Washington.
 —Zietz, J. and Valdés, A. (1986): The costs of protectionism to developing countries: An analysis for selected agricultural products. World Bank Staff Working Paper N.º 769. Washington, D.C.



¡UN NUEVO LIBRO!
POLÍTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES AGRARIAS

EL LIBRO DEL GATT

Autores: Julián Briz y Marshall Martin
Prólogo de Michel Petit

- Las negociaciones en el GATT
- La guerra USA-CEE
- El mercado de granos y cereales
- Etc.

Pedidos a:
Editorial Agrícola Española, S.A.
Caballero de Gracia, 24
28013-Madrid. Tel.: (91) 521.16.33

¡VENTA EN LIBRERIAS ESPECIALIZADAS!

LAS NEGOCIACIONES DEL GATT, EL COMERCIO EXTERIOR Y LOS PAISES EN VIAS DE DESARROLLO

— La perspectiva del «Grupo Cairns»

por: Dr. Miguel Merino-Pacheco¹

1. CONSIDERACIONES INTRODUCTORIAS

El Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio, mejor conocido por su sigla inglesa «GATT», fue fundado en el año 1948, con el objetivo de promover el comercio internacional mediante la disminución progresiva de los impedimentos al mismo. Estos impedimentos, impuestos por los distintos gobiernos nacionales —u organismos supranacionales en el caso de uniones aduaneras como la CEE— tienen el objeto de proteger la actividad económica local, discriminando la producción extranjera a favor de la nacional, por lo menos en los mercados internos. Esta discriminación, no obstante, no es gratuita. Su aplicación impone considerables costos, no sólo a los países extranjeros víctimas de la misma, sino también a los ciudadanos de los países que introducen estas políticas. Es a partir de este hecho que se justifica la acción de GATT.

A lo largo de este intercambio de ideas se definirá a la protección como «aquel conjunto de medidas destinadas a incrementar la producción de un determinado sector (doméstico) a través de la intervención gubernamental en los mercados de productos y de factores de producción»;² siempre y cuando los factores de producción aludidos sean del tipo de bienes privados, o sea comercializables. Esto se logra normalmente aplicando distintas medidas cuyo efecto es elevar el precio do-



José J. Pérez-Tabernero, Julián Briz, Beatrice Knerr y Miguel Merino, que constituyeron la mesa de trabajo sobre «las negociaciones del G.A.T.T. en el comercio exterior y en los países en vías de desarrollo».

- Proteccionismo y liberalización
- Efecto interno y externo de la protección
- Realidades de la protección agraria
- ¿Por qué entonces la protección de la agricultura?

méstico del producto por encima del válido en los mercados internacionales.

En los primeros treinta años de su existencia el GATT fue razonablemente exitoso en el logro de su objetivo referido a los bienes industriales y a formas tradicionales de protección, las tarifas aduaneras. El nivel promedio de las mismas fue paulatinamente disminuido por los países industriales en ese período, desde un nivel promedio de 40% en 1947 hasta un 68% en 1974.

No obstante estos progresos en el camino del desarme arancelario, la observación tiene que ser calificada con respecto a algunos aspectos interesantes sobre todo para países en desarrollo:

a) el comercio internacional de productos textiles continuó siendo limitado en el marco de los Acuerdos multifibras, que imponen restricciones cuantitativas a las exportaciones de países en desarrollo.³ Sucesivas versiones de estos acuerdos han ido escalando el grado de protección.

b) tarifas progresivas a lo largo de una cadena de industrialización son particularmente dañinas para países en desarrollo, dado que les impide industrializar su propia materia prima. La TABLA I muestra que, si bien en el marco de la Ronda Tokyo las tarifas en general continuaron descendiendo, esta progresividad no ha sido eliminada.

c) la agricultura ha quedado, hasta el comienzo de la Ronda Uruguay, completamente al margen de este proceso.

d) la formación de bloques comerciales

1. Investigador asociado. Instituto de Política y Comercialización Agraria. Universidad de Hohenheim. Stuttgart. RFA.
2. Definición adaptada de HAYAMI (1988).

3. Originalmente (1961) dirigido a limitar exportaciones procedentes de países de bajos salarios, entre los que se encontraba en aquella época el Japón.

TABLA N° I
PROMEDIOS DE TARIFAS PARA CADENAS MANUFACTURERAS
(Países industriales¹, antes y después de la Ronda Tokyo)

Etapa	Producto	Tarifa (Porcentaje)	
		Pre Tokyo	Post Tokyo
1	Verduras frescas o secas	13.3	8.9
2	Verduras preparadas	18.8	12.4
1	Frutas frescas o secas	6.0	4.8
2	Frutas (pre conservadas)	14.5	12.2
3	Frutas preparadas	19.5	16.6
1	Cacao (granos)	4.2	2.6
2	Cacao procesado	6.7	4.3
3	Chocolate	15.0	11.8
1	Tabaco	56.1	55.8
2	Tabaco manufacturado	82.2	81.8
1	Caucho natural	2.8	2.3
2	Caucho (sin vulcanizar)	4.6	2.9
3	Artículos de goma	7.9	6.7
1	Cueros y pieles	1.4	0.0
2	Cuero semimanufacturado	4.2	4.2
3	Bolsos, maletas	8.5	8.5
4	Otros artículos de cuero	9.3	8.2
1	Fibras vegetales e hilados (excluido cáñamo)	4.0	2.9
2	Cuerdas, bolsas	5.6	4.7
3	Tejidos de yute	9.1	8.3

(1) CEE-9, Australia, Finlandia, Noruega, Suecia, Suiza, Australia, Nueva Zelanda, Japón, Canadá y Estados Unidos de América.

—la CEE es el más notorio y exitoso— tiene un efecto ambiguo sobre la liberalización comercial. Esta tiene lugar entre los países miembros, pero a la vez se erigen barreras proteccionistas frente a terceros países.

e) a medida que se han ido retirando las tarifas, se constata un incremento general de las «barreras no arancelarias». Estas incluyen restricciones cuantitativas a las importaciones, restricciones «voluntarias» a las exportaciones, medidas «anti-dumping» arbitrarias o barreras sanitarias no justificadas.

Resumiendo, se puede decir que buena parte de las áreas más interesantes para los países en desarrollo quedaron al margen de este proceso de liberalización.

En 1986 comienza la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales; la primera que presta atención amplia a los problemas del

comercio internacional de productos agrarios y que incluye además un sector de importancia creciente en los intercambios internacionales: el de la venta de servicios.

El hecho que la política comercial agraria se pusiera sobre la mesa de negociaciones y que, además, se sometieran a escrutinio internacionales las políticas agrarias nacionales, provocó un interés inusual por parte de muchos países en desarrollo. La política agraria había sido considerada hasta el momento como un resorte exclusivamente interno de los distintos países; por primera vez se reconocen las implicaciones que para el bienestar de la comunidad internacional tienen este tipo de decisiones.

Este renovado interés del Tercer Mundo por las negociaciones del GATT se ha cristalizado en la creación de una coalición negociadora compuesta por países productores agrarios eficientes vale decir,

que no subsidian su agricultura y que son a la vez altamente dependientes de exportaciones agrarias para sus ingresos de divisas. Esta coalición, autodenominada «Grupo de Cairns»⁴ se compuso inicialmente por catorce países, incluyendo tres miembros de la OECD (Australia, Canadá y Nueva Zelanda) y un variado conjunto de naciones de ingresos medios que se consideran como países en desarrollo (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Filipinas, Hungría, Indonesia, Malasia, Tailandia y Uruguay. Las Islas Fiji han dejado de ser miembros activos).

El grupo ha actuado durante el desarrollo de la Ronda solicitando un radical descenso de la protección agraria, más o menos en línea con la posición de los Estados Unidos de América, y opuesta a países industriales que proponen una reducción mucho más moderada, y sobre todo pausada, de la misma. Estos otros actores son, en primera línea la Comunidad Económica Europea, acompañada por Japón y por países europeos no comunitarios. Otros países en desarrollo, muchos de ellos importadores de productos agrarios de clima templado y por lo tanto beneficiarios, en principio, de los bajos precios imperantes en los mercados internacionales mantienen mientras tanto una posición expectante.

2. PROTECCIONISMO Y LIBERALIZACION

2.1. Efectos internos y externos de la protección

A lo largo y a lo ancho de la Ronda Uruguay se habla de liberalización del comercio agrario internacional. Pero, ¿es deseable la expansión del comercio internacional? ¿Y lo es para todos los países? ¿Qué ocurre con las economías que adoptan políticas proteccionistas? ¿Por qué es que terceros países protestan por la aplicación de estas medidas?

Para responder a estas preguntas y otras de tenor parecido hay que recurrir, como siempre, a las predicciones de la teoría y a la confirmación de la experiencia.

«El comercio internacional expande las posibilidades de consumo de las nacionales. Les permite consumir una mayor cantidad de todos los bienes de la que es posible en condiciones de autosuficiencia y de ausencia de comercio⁵ con su dotación de recursos productivos».

Esta aseveración se basa en el teorema de las ventajas comparativas, enunciado

4. Nombre de la ciudad australiana donde se constituyó formalmente el grupo.

5. SAMUELSON, P. y W. NORDHAUS (1986); pág. 1014.

TABLA N° II

CLASIFICACION DE ECONOMIAS EN DESARROLLO DE ACUERDO A SU ORIENTACION COMERCIAL

a) Período 1963-73

Exterior fuerte:	Hong Kong, Corea, Singapur
Exterior moderada	Brasil, Camerún, Colombia, Costa Rica Costa de Marfil, Guatemala, Indonesia Israel
Interior Moderada	Bolivia, El Salvador, Honduras, Kenya Madagascar, México, Nicaragua, Nigeria Filipinas, Senegal, Túnez, Yugoslavia
Interior Fuerte	Argentina, Bangladesh, Burundi, Chile República Dominicana, Etiopía, Ghana India, Pakistán, Perú, Sri Lanka, Sudán Tanzania, Turquía, Uruguay, Zambia

b) Período 1973-85

Exterior Fuerte	Hong Kong, Korea, Singapur
Exterior Moderada	Brasil, Chile (+), Israel, Malasia Túnez (+), Turquía (+), Uruguay (+)
Interior Moderada	Camerún (-), Colombia (-), Costa Rica (-) Costa de Marfil (-), El Salvador Guatemala (-), Honduras, Indonesia (-) Kenya, México, Nicaragua, Pakistán (+) Filipinas, Senegal, Sri Lanka (+) Yugoeslavia
Interior Fuerte	Argentina, Bangladesh, Bolivia (-) Burundi, República Dominicana, Etiopía Ghana, India, Madagascar (-), Nigeria (-) Perú, Sudán, Tanzania, Zambia

NOTA: Los signos entre paréntesis indican un cambio de orientación de la política comercial de un período al otro hacia mayor (+) o menor (-) liberalización.

Pw es válido también interiormente, hay una oferta doméstica Qfw y una demanda interior mayor Dw. La diferencia debe ser cubierta por importaciones (DwQfw). Al introducirse un arancel de precio interior será entonces Pt. Los productores domésticos expanden su producción a Qft, a expensas de exportadores extranjeros. Los consumidores nacionales son perjudicados; ahora deben consumir menos (Dt) y pagar más por una cantidad de producto menor. Las importaciones se comprimen por los dos extremos: un menor consumo y la sustitución por producción doméstica. El Estado recauda el monto de la tarifa por las cantidades que aún se importan.

No obstante, la suma de las ganancias del Estado y de los productores nacionales no alcanzan a cubrir las pérdidas de los consumidores: la sociedad en su conjunto experimenta una pérdida de bienestar neta, que se debe a que los recursos extra atraídos a la producción del producto protegido no están utilizados de la forma más eficiente posible.

Es posible continuar elevando el arancel hasta que se alcance el precio de equilibrio Pe; en ese punto el país se encuentra en situación de autosuficiencia. Por supuesto allí desaparecen las ganancias del Estado por concepto de cobro de aranceles. Y aún más arriba, como se muestra en la Figura 2. En este caso el país importador sobrepasa la situación de autosuficiencia, y comienza a acumular excedentes. La cantidad producida Qft es mayor que la cantidad demandada Qt.

Pero dado que esos excedentes han sido producidos gracias a que se han pagado precios muy superiores a los internacionales mecanismos de sostén, para deshacerse de ellos en el exterior hay que

por el economista inglés David Ricardo⁶. Planteado de una manera rápida, este teorema establece que los países se comercializarán en la producción de aquellos bienes para los cuales tienen ventajas comparativas no sólo absolutas, sino también relativas. Esto significa que aunque un país esté absolutamente mejor dotado que otro para todas las producciones imaginables, concentrará sus recursos en la producción de aquellos bienes para los cuales es relativamente más eficiente, y los intercambiará por otros en cuya producción no sea tan eficaz. Es el caso del abogado que puede escribir a máquina mejor que su secretaria, y que sin embargo se

6. David Ricardo (1772/1823) Economista inglés de origen portugués. Entre sus contribuciones teóricas más importantes se encuentra el análisis del valor trabajo y el teorema de las ventajas comparativas relativas, base de la moderna teoría del comercio internacional.

«Lo que el Tercer Mundo debe exigir del orden internacional es la protección de sus intereses legítimos en el campo comercial, y no concesiones especiales».

(Resolución de Científicos Sociales del Tercer Mundo, Santiago de Chile, 1973).

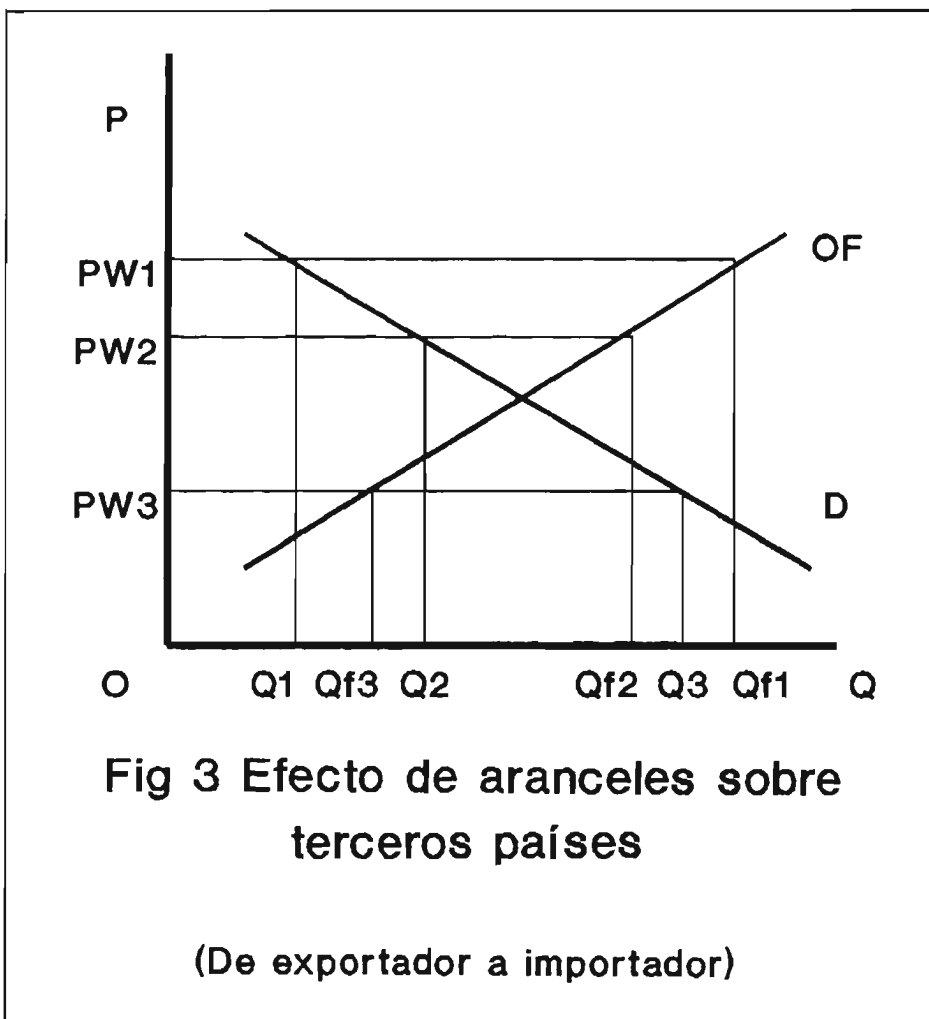
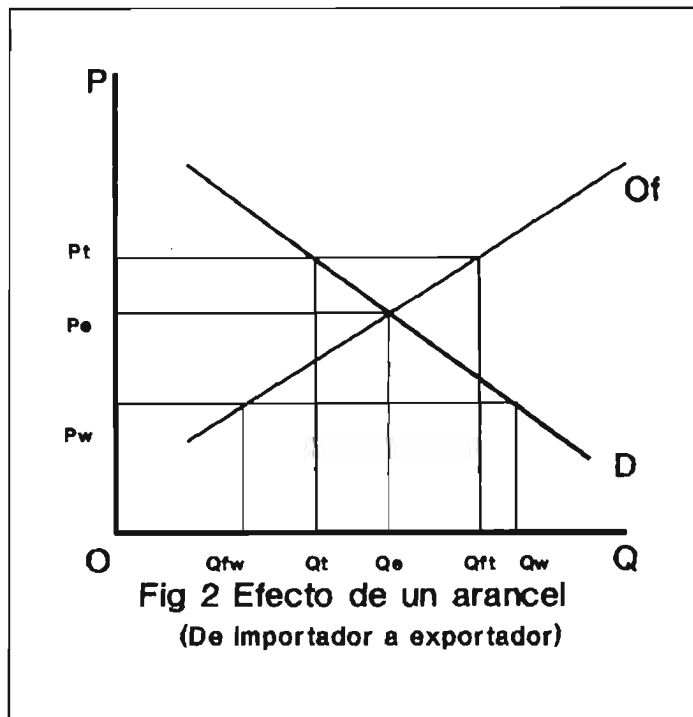
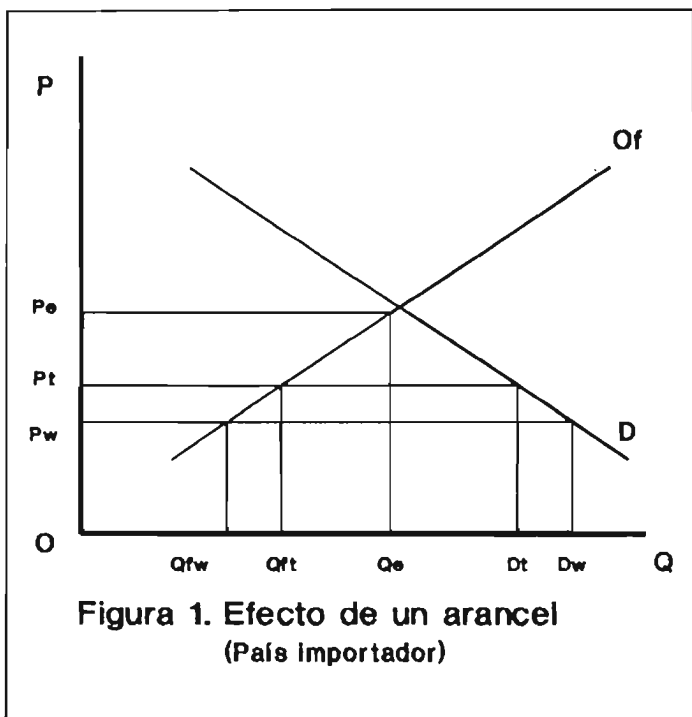
concentrará en la práctica del Derecho, dejándole a ella la mecanografía.

Los efectos básicos de la aplicación de medidas proteccionistas pueden ser rápidamente captados observando las Figuras 1, 2 y 3. Allí se describe gráficamente los efectos de la medida proteccionista más sencilla: la introducción de un arancel.

En la primera de ellas se observa la situación de un país importador, que inicialmente permite intercambios absolutamente libres con el exterior. El precio mundial

subvencionarlos en la diferencia PtPw. Estamos en la situación de la CEE. El conflicto con productores extranjeros se agudiza; éstos ya no sólo han perdido su fracción de mercado del país proteccionista, sino que ahora deben competir con exportaciones subsidiadas en los mercados internacionales.

Si las cantidades exportadas de esta manera son pequeñas, las consecuencias terminan ahí; la exportación no afecta los precios internacionales. Pero si estamos frente a un gran exportador caso de la CEE



en cereales, lácteos, carne bovina, las exportaciones masivas deprimen esos precios. Es el caso de la Figura 3. Un país exportador tradicional ofrece Q_f con el precio original P_w . Al bajar P_w a P_w , ese país exportará menos: producirá menos y consumirá más de su propia producción. Los productores se ven perjudicados y los consumidores domésticos favorecidos. Pero a la inversa que en el caso anterior, las ganancias de los consumidores del país exportador no alcanzan a cubrir las pérdidas de los productores; hay pérdidas netas también para esa economía.

Si los precios internacionales bajan lo suficiente, es concebible la situación en la que un antiguo exportador invierta su posición y pase a ser dependiente de las exportaciones de alimentos subsidiadas por países proteccionistas. En todo caso, el grado de autosuficiencia alimentaria de muchos países del Tercer Mundo es seriamente disminuído por esta vía.

Es necesario tener en cuenta que la mayoría de los estudios que se han hecho sobre los costos de la protección están basados en modelos de equilibrio parcial; su base son los esquemas examinados. Ellos consideran solamente el mercado o sector que está siendo protegido. Pero los efectos de la protección se difunden más allá de donde se han impuesto las restricciones iniciales. El uso de modelos de equilibrio general trata de capturar efectos en producción, ingreso, términos de intercambio y nivel de ocupación en la totalidad de la economía. Resultados de modelos de este tipo estiman incrementos potenciales del PNB del orden del 5 ó 6% mediante la abolición de medidas restric-

tivas del comercio para países tan distintos como Turquía y Las Filipinas.

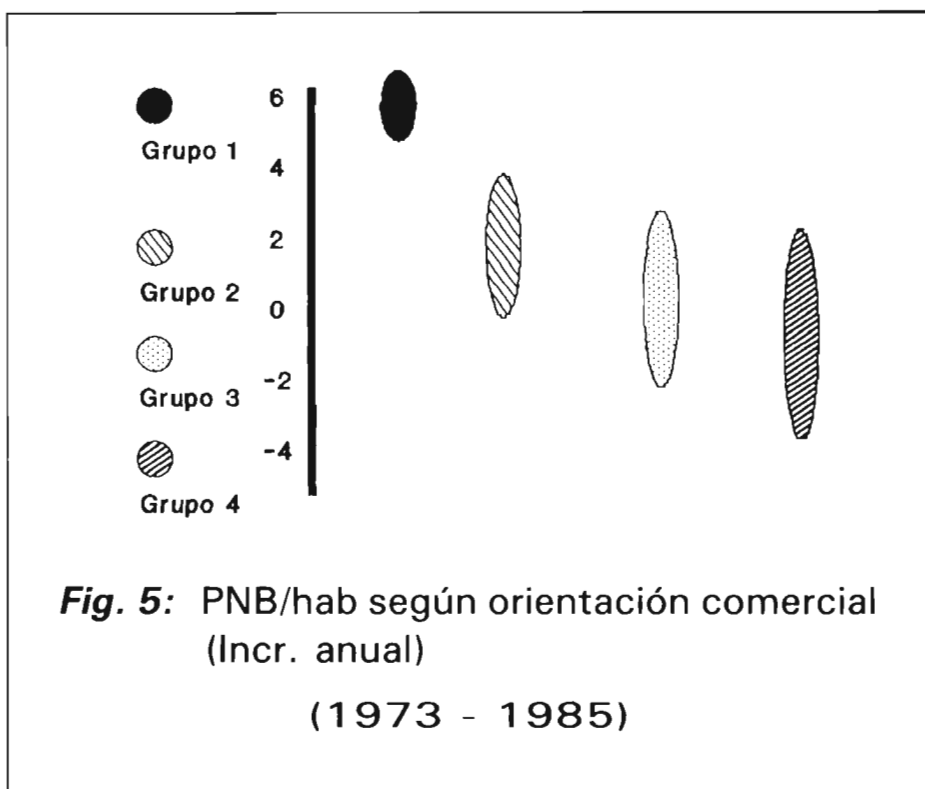
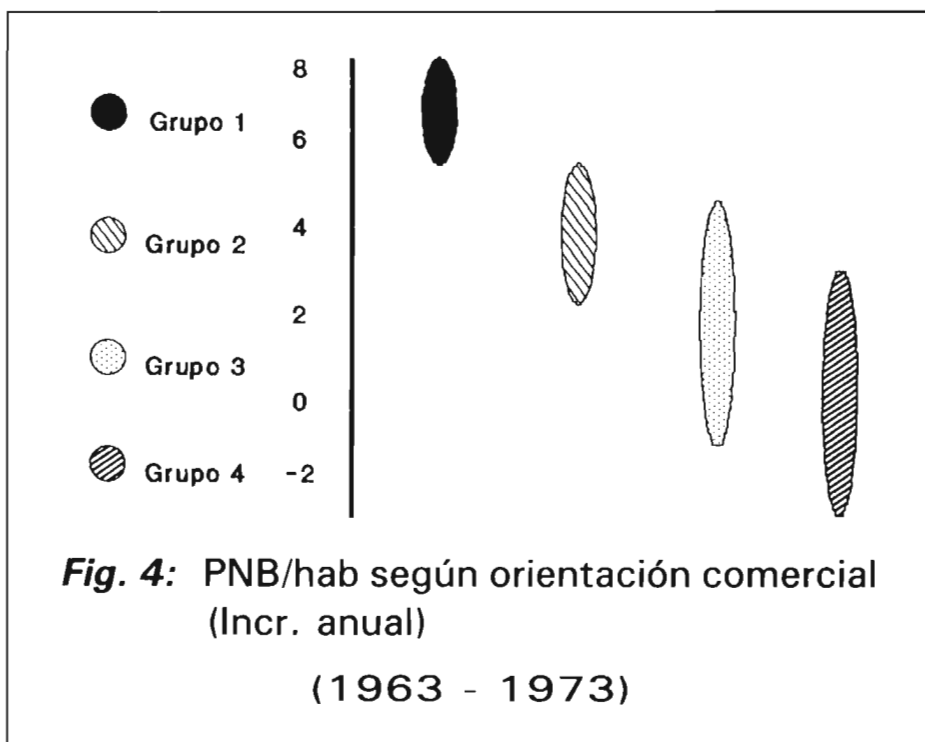
Por último, los costos de la protección son sin duda subestimados si se ignora la actividad de grupos de intereses y de buscadores de rentas. Estas son actividades desarrolladas con el objeto de promover políticas u obtener privilegios que impliquen un beneficio financiero para los interesados cuotificación de la importación de una producción y adjudicación de las licencias generadas, por ejemplo. Otra forma de estas actividades son los esfuerzos que se realizan para obtener ganancias al evadir reglamentaciones, que pueden adquirir dimensiones pasmosas en economías fuertemente intervencionistas.⁷ El contrabando y la evasión de impuestos son los dos ejemplos más obvios. En resumen, son actividades que consumen recursos, rinden un ingreso pero no producen bienes ni servicios, ni directa ni indirectamente.

Hasta aquí algunos de los puntos desarrollados por la teoría sobre los efectos de las restricciones comerciales sobre las economías nacionales. Pero, ¿cómo son las cosas en la práctica? ¿Qué efectos produce la mayor o menor apertura de las economías nacionales sobre su rendimiento general?

Para responder a esta pregunta se comentan algunos resultados de un exhaustivo estudio presentado por el Banco Mundial (1987), en el cual se evalúa, entre otras cosas, el crecimiento del PNB en función del grado de apertura comercial de 41 economías en desarrollo. Para establecer este último parámetro, se tuvieron en cuenta factores como la tasa de protección efectiva, el uso de controles directos a las importaciones, la aplicación de incentivos a las exportaciones y el grado de sobrevaluación de las monedas. De acuerdo con este criterio, los 41 países estudiados se reunieron en cuatro grupos cuyas economías se consideran: a) fuertemente orientadas al exterior, b) moderadamente orientadas al exterior, c) moderadamente orientadas al interior y d) fuertemente orientadas al interior. La TABLA III presenta la lista completa de países estudiados en dos períodos diferentes, dado que las disposiciones de política comercial cambian. Los resultados de la evaluación se enseñan en las FIGURAS 4 y 5.

Allí se aprecia una clara correlación positiva entre mayores tasas de crecimiento anuales y apertura de la economía. Otros resultados de esta investigación señalan que no sólo la apertura comercial coincide con mayores tasas de crecien-

7. Un estudio clásico sobre estos aspectos es el realizado por DE SOTO (1987), referido al desarrollo del sector informal en Perú.



to totales, sino que el ingreso per cápita, la tasa de ahorro —determinante de la formación de capital—, la utilización de ese capital; todos estos indicadores sugieren un mejor funcionamiento general de las economías «abiertas» frente a las «cerradas».

2.2. Realidades de la protección agraria

El contestar algunas preguntas básicas permite acceder a un panorama general de la protección y sus efectos sobre las eco-

nomías que la aplican y otras afectadas. ¿Cuánto cuesta a los países industriales proteger su agricultura? ¿En qué medida se benefician los productores?

Aquí conviene hacer una salvedad: se habla de beneficios a los productores en el corto plazo, o sea de incrementos inmediatos de su ingreso por concepto de precios de productos más elevados. Los efectos a mediano plazo enlentecimiento del cambio estructural, incremento de costos por encarecimiento de factores de producción debido a la propia protección, acciones retaliatorias desde el exterior no se desarrollan por falta de espacio.

Existen numerosas estimaciones de costos de la protección agraria. La mayoría de ellas se basan en modelos de equilibrio parcial, que cubren un producto de interés y generalmente aspectos domésticos de un país. Otros estudios reflejan efectos internacionales, pero se basan en niveles de protección de la década del 70 o comienzos de los 80. No cubren, en consecuencia, el notable incremento de la protección agraria que se registra al promediar ese decenio; sobre todo debido al giro proteccionista norteamericano con la Ley Agraria de 1985. Se comentan entonces resultados de un estudio hecho por ANDERSON y TYERS (1988), que da indicaciones sobre los posibles efectos internacionales de una liberalización del comercio agrario a finales de la pasada década.

El efecto doméstico de una remoción de la protección es por supuesto un descenso de los precios agrarios. Este es más acentuado si las restricciones comerciales se levantan unilateralmente. Es por esta razón que, de haber alguna esperanza de lograr deshacerse de la protección, ésta sólo se cristalizaría en el marco de negociaciones multilaterales. Los productores japoneses serían los que deberían sufrir pérdidas mayores, seguidos de los comunitarios y, de lejos, por los norteamericanos.

El mantener ese conjunto de medidas cuesta, no obstante, mucho dinero a los consumidores de los países industriales. De acuerdo con las estimaciones de ANDERSON y TYERS, los hogares no agrarios en Europa Occidental y Japón pagan entre \$800 y \$1.700 por año a causa de ellas, distribuidos entre impuestos y precios más elevados por sus alimentos. Con eso se cubrían en 1982 una parte sustancial de los ingresos brutos del sector agrario por concepto de granos, azúcar y producción animal (63% en Japón, 23% en la CEE y 11% en USA). No obstante, lo que ganan los agricultores es sustancialmente menor que lo que pierden los consumidores, originándose pérdidas netas para las economías de billones de dólares al año. Las predicciones para 1995, de continuar las tendencias actuales, son aún más extremas. El sostén de precios no sólo

es ineficiente como medio de transferencia de ingresos, sino que tiende a ser más ineficiente aún con el transcurso del tiempo.

Se suele argumentar que estos costos no son tan elevados si se tiene en cuenta que una política alternativa de sostén de ingreso —pagos a los agricultores independientemente de las cantidades producidas— tampoco es gratuita.⁸ Pero si se considera que en los países industriales el 30% más pobre de los productores comerciales produce sólo la décima parte de la producción total, probablemente el 90% de estas transferencias sean difícilmente justificables de un punto de vista social.

Con respecto a los efectos sobre terceros países, se ha señalado que el volcar excedentes a los mercados mundiales deprime los precios internacionales; esto también incrementa su volatilidad. Los precios internacionales se elevarían en un 1630% (promedio ponderado de cereales, carnes y azúcar) frente a una liberalización general y simultánea de todo el comercio agrario de los países industriales. En este sentido, es de señalar que el efecto depresivo de las exportaciones comunitarias sobre este índice es el más importante, pues si bien Japón y terceros países europeos tienen tasas de protección más elevadas, los volúmenes comunitarios comercializados determinan su gran influencia sobre estos valores.

Pero no sólo los niveles de precios internacionales se ven afectados por la protección; la inestabilidad de los mismos es exacerbada por políticas nacionales designadas para estabilizar mercados internos; especialmente las japonesas y comunitarias. El coeficiente de variación alrededor de la tendencia tomado como indicador de la inestabilidad de los precios internacionales se estima, en ausencia de estas políticas, es 0.23. Su promedio ponderado para el período base de la estimación (1980/82) fue de 0.34, proyectándose para 1995 un valor de 0.40.

Los resultados de este modelo pueden parecer explosivos; de hecho algunas de las cifras presentadas por ANDERSON y TYERS son inquietantes. Pero aunque estos números sean tomados del extremo de las estimaciones obtenidas, éste y otros modelos presentan orgánicamente lo que la teoría indicaba previamente: que las políticas agrarias de las naciones industriales tienen efectos negativos sobre el bienestar de numerosas naciones en desarrollo. El dismantelar simultáneamente los mecanismos discutidos significaría, según estos cálculos, fuertes pérdidas para los agricultores comunitarios y japone-

ses. La agricultura norteamericana saldría equilibrando sus pérdidas y ganancias, mientras que los productores de Australia serán claros ganadores, junto con los del conjunto de los países en desarrollo. Los consumidores de este último grupo de países se verían también perjudicados por incrementos de precios internacionales. La mejor alocaión de recursos productivos permitiría que el incremento de bienestar global sea superior a la redistribución financiera captada en este esquema.

3. ¿POR QUÉ ENTONCES LA PROTECCION DE LA AGRICULTURA?

Se ha planteado un caso interesante a favor de la liberalización del comercio en general y del comercio agrario en particular, tanto en países industriales como en países en desarrollo. Pero, si es que los obstáculos al comercio son tan perjudiciales para las economías en su conjunto, y los beneficios del libre intercambio tan obvios, ¿por qué es que en la realidad nos vemos confrontados con un panorama tan distinto? ¿A qué se debe que los países renuncien a considerables progresos potenciales en materia de bienestar al aplicar estas medidas? ¿Y por qué los países en desarrollo, a la inversa de los industriales, suelen castigar brutalmente a sus agriculturas con impuestos a la exportación, renunciando así a sus ventajas comparativas más obvias?

En realidad, un economista puro no está en condiciones de responder a estas preguntas; de explicar tales contrasentidos con el instrumental limitado de la ciencia económica. Tiene que llamar en su auxilio a otros científicos sociales, a sociólogos y politólogos, de forma de ampliar la perspectiva y lograr una visión más acabada de la problemática en juego.

Afortunadamente esto ya ha acontecido. La Nueva Economía Política, la Escuela de la Opción Pública, son corrientes de pensamiento modernas basadas en la concepción de la arena política como un mercado donde se equilibran oferentes y demandantes de acción estatal, de forma similar a como lo hacen los agentes económicos que intercambian bienes y servicios.

Los suministradores de políticas —políticos electos, altos funcionarios— actúan frente al conjunto de demandantes de forma racional; tratan de maximizar una función de utilidad que está compuesta de elementos altruistas, como preocupación por el bien público y otros más bien de índole práctica, como maximizar el apoyo electoral a tiempo para los próximos comicios.

Los demandantes tratan de organizarse a fin de ser más efectivos en sus reclamos; curiosamente se demuestra que

8. Estimaciones colocan los costos en el orden del 20% de las sumas recaudadas (Browning, 1987).

grupos pequeños y compactos, con un rango de intereses definido y estrecho, tienen más probabilidades de ver satisfechas sus demandas. Ellos son más fáciles de organizar y alcanzan niveles elevados de militancia. Es el caso de los productores rurales en las economías industriales, un grupo socioeconómico ya pequeño y cuyo número continúa en retroceso; pero por esta misma razón es políticamente factible favorecerle a expensas de capas amplias de la población que no siente de esta manera la carga de las transferencias de ingreso descritas anteriormente. Más aún, dado que a medida que aumenta el nivel de ingreso de una sociedad menor es el porcentaje del mismo que los hogares dedican a adquirir alimentos, este tipo de gastos pierden relevancia en los presupuestos familiares y es improbable encontrar serias resistencias frente a un encarecimiento moderado de los mismos. Distinta era la situación de la Inglaterra de 1846, cuando grupos de presión industriales, interesados en mantener el pan barato —y el salario de los obreros bajo— lograron eliminar las tarifas a la importación de cereales, marcando con ello el principio del fin de la aristocracia terrateniente inglesa. Hoy día ese «poder contrabalaceante», esa alianza de consumidores urbanos e industriales se ha disuelto en los países avanzados, dejando el campo libre a los grupos agrarios para perseguir sus intereses. En todo caso la presión internacional acude a cerrar esa brecha; es el enfrentamiento del cual somos testigos en la arena del GATT.

Otra es la situación, sin duda, en muchos países en desarrollo, donde frente a una numerosa pero difícilmente organizable población campesina se alinea un grupo minoritario pero influyente de habitantes urbanos ocupados en una industria incipiente; consumidores e industriales están interesados en extraer un subsidio de sus agricultores bajo la forma de alimentos baratos.

En resumen, estas nuevas escuelas de pensamiento postulan que, junto a la racionalidad económica; representada por el planteo académico expuesto en la primera parte de esta contribución, se percibe una «racionalidad política», generalmente competitiva con o francamente opuesta a la anterior. La concepción correcta parece ser, sin embargo, el considerar ambos aspectos como complementarios: medidas sin atractivo político y/o económico para los sectores interesados no tienen posibilidad de imponerse; tampoco serán exitosas aquellas desprovistas de una base científica que sean inefectivas para solucionar los problemas existentes o los empeoren. El pensamiento por esta vía continúa desarrollándose; es necesario sistematizar las propuestas, plantear hipótesis, aceptarlas o rechazarlas: en una palabra, abrir una avenida para que las

Ciencias Sociales progresen en esta dirección. Lo importante es lograr una armonización del rol de ambas «racionalidades», para que ambas formas de pensamiento, el político y el económico se complementen en la búsqueda de soluciones eficientes y aceptables para la mayoría de los afectados, en este caso por el problema que nos ha ocupado, el de la comercialización internacional de productos agrarios.

Bibliografía

- ANDERSON, K. y Y. HAYAMI: The political economy of agricultural protection. Ed. Allen & Unwin. Sidney, 1986.
- ANDERSON, K. y R. TYERS: Liberalising OECD agricultural policies in the Uruguay Round: Effects on trade and welfare. In: Journal of Agricultural Economics. Vol 39. N° 2, 1988. pp. 197-215.
- BASLE, M. et al.: Histoire des pensées économiques. Les contemporains. Ed. Sirey. Paris, 1988.
- BEIMDIEK, F. et al.: Ökonomie der Entwicklungsländer. Ed. Gustav Fischer. Stuttgart, 1983.
- CORDEN, W. M.: The theory of protection.

- Ed Oxford University Press. Oxford, 1979.
- DE SOTO, H. et al.: El otro sendero. Ed. Oveja Negra. Bogotá, 1987.
- HAMILTON, C. y J. WHALLEY: Coalitions in the Uruguay Round: In: Weltwirtschaftliches Archiv. Volumen 125. Cuaderno 3, 1989.
- HATHAWAY, D. E.: Agriculture and the GATT. Rewriting the rules. Ed. Institute for International Economics. Washington D.C., 1987.
- HAYAMI, Y.: Japanese agriculture under siege. Ed. Macmillan Press. Hong Kong, 1988.
- KOESTER, U.: Agricultural market intervention and international trade. In: European Review of Agricultural Economics. N° 12, 1985.
- NORDHAUS, W. D. y P. A. SAMUELSON: Economía. Ed. McGraw-Hill. Madrid. 2. ed. española, 1986.
- ORGANIZATION ECONOMIC DEVELOPMENT AND COOPERATION (OECD): National policies and agricultural trade. Ed. OECD. Paris, 1987.
- PARIKH, K. S. et al.: Towards free trade in agriculture. Ed. Martinus Nijhoff. Dordrecht, Netherlands, 1988.
- TODARO, M.: Economic development in the Third World. Ed. Longman. New York London. 4. ed., 1989.

PROXIMOS LIBROS

• PLANIFICACION RURAL

Autor: Domingo Gómez Orea

(Coedición con el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación)

• IMPRO: UN MODELO INFORMATIZADO PARA EVALUACION DE IMPACTO AMBIENTAL

Autores: D. Gómez Orea, J. Aguado, A. Quintana, T. Villarino, G. Escobar, M. Herrera y C. Bárcenas

• EVALUACION DE IMPACTO AMBIENTAL

Autor: Domingo Gómez Orea

• SEMILLAS DE CEREALES Y LEGUMINOSAS

(Ponencias de un Seminario celebrado en Arévalo)
(En colaboración con el Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias).

• ELABORACION DE ACEITE DE OLIVA DE CALIDAD

Autores: Luis Civantós, Rafael Contreras y Rosa Grana



Editorial Agrícola Española, S.A.

c/ Caballero de Gracia, 24, 3º izqda.

28013 MADRID

Tel.: 521 12 33

Fax: 522 48 72

UNA SITUACION INSOSTENIBLE

Hacia un nuevo orden en el comercio internacional de productos agrarios

por: José-Juan Pérez-Tabernero Población*



Los responsables del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) se reunirán en Ginebra durante el próximo mes de abril para intentar avanzar en las negociaciones de los aspectos que no quedaron resueltos durante la sesión del pasado mes de diciembre.

Entre estos aspectos destaca, sin duda, la cada vez más acuciante problemática del sector agrario, sector clave para el desarrollo de estas negociaciones comerciales multilaterales.

Los problemas del sector agrario se derivan de una situación verdaderamente insostenible, caracterizada por una producción excesiva en los países industrializados, que da lugar a cuantiosos excedentes, y por una producción insuficiente en los países en vías de desarrollo.

La eliminación de los excedentes en los mercados exteriores sólo es posible con la ayuda de elevadísimas restituciones a la exportación, las cuales desequilibran los presupuestos de los países que las conceden y deprimen peligrosamente los mercados mundiales.

Los países en vías de desarrollo que tropiezan con estos mercados mundiales a la baja, deprimidos artificialmente por los excedentes, no pueden impedir que se incrementen su deuda externa al aumentar el desequilibrio de sus intercambios exteriores, ya que los cada vez menores ingresos que les proporcionan sus explotaciones de materias primas y de productos agrarios no son suficientes para cubrir los gastos crecientes de sus importaciones de energía, de productos manufacturados y de maquinaria.

Parece cada vez más evidente que sólo el establecimiento de una nueva disciplina para los intercambios de productos agrarios, complementada con el compromiso de realizar un esfuerzo común en el control de las producciones, puede detener la tendencia creciente de las restituciones a la exportación y la consiguiente

espiral de precios a la baja en los mercados mundiales.

El establecimiento de este nuevo orden en el comercio internacional de productos agrarios debe realizarse mediante un mayor equilibrio de los mercados y una mayor estabilidad de los precios a nivel mundial.

Pero para poder llegar a esta situación es necesario conseguir una estabilidad monetaria a nivel internacional. Es obligatorio, por tanto, que los países coordinen sus diferentes políticas económicas y monetarias con el fin de restaurar una base económica sana, indispensable para el desarrollo del comercio mundial, y contribuir de esta manera al crecimiento y a la prosperidad económica global.

La consecución de este objetivo implica la realización de ajustes en las políticas agrarias internas de los países industrializados; dichos ajustes deben llevarse a cabo teniendo en cuenta las características y las condiciones específicas de la agricultura de estos países y no debe cuestionarse, en ningún caso, la consideración de la política de precios y de mercados como elemento esencial de orientación de las producciones y de apoyo a las rentas agrarias.

La política de estructuras, que debe jugar un papel cada vez más importante en la articulación de las diversas políticas agrarias, no puede pretender, en ningún caso sustituir a las medidas de precios y de mercados.

Los campos de actuación de las distintas políticas deben quedar perfectamente definidos desde el principio al objeto de evitar posteriores errores de interpretación.

Las medidas de carácter socio-estructural tienen ante sí, en los países industrializados, un importante reto que consiste en dar respuesta a las demandas estructurales, rurales y sociales planteadas actualmente.

Mejorar las estructuras agrarias en las regiones viables o potencialmente viables para que las explotaciones ubicadas en estas regiones puedan lograr una mejor

(*) Ingeniero Agrónomo.
Director del Proyecto Europa, S.A.

G.A.T.T. y AGRICULTURA

combinación de los factores de producción, mantener una base agraria en las regiones en las que existen obstáculos naturales permanentes que impiden a las explotaciones alcanzar un adecuado nivel de renta y conseguir alternativas dignas para todas aquellas personas, titulares de explotación y asalariados, que no van a poder permanecer en el sector, son tres importantísimos objetivos que debe perseguir la política de estructuras sin entrar en competencia con la política de precios y de mercados.

Debe mantenerse, además, durante la ronda de negociaciones, un tratamiento diferenciado para el comercio de los productos agrarios en base a las características específicas, a menudo estratégicas, de dicho sector (existencia de pequeñas unidades de producción, gran incidencia de las condiciones climáticas, necesidad de asegurar el aprovisionamiento, importancia de la agricultura para la protección de medio ambiente, etc.), ya que cualquier iniciativa demasiado ambiciosa estará condenada irremisiblemente al fracaso.

Tras la decepción de Montreal, y ante el agravamiento de la situación y el aumento de las tensiones de los distintos bloques los responsables agrarios de todo el mundo esperan impacientes los resultados de las reuniones de Ginebra.

Un nuevo fracaso cuestionaría las reformas ya iniciadas, de forma unilateral, en las políticas agrarias de la Comunidad Económica Europea y de los Estados Unidos, incomodaría a Japón, preocuparía a los países en vías de desarrollo y sólo tranquilizaría a los países del Este, principales beneficiarios de unos mercados mundiales artificialmente deprimidos.

La iniciativa planteada actualmente en la Unión Soviética, en el marco de la Perestroika, de privatizar, mediante contratos de arrendamientos a largo plazo la propiedad de la tierra, se vería fuertemente reforzada si se alcanzara un principio de acuerdo en la próxima reunión del GATT.

La posibilidad, hasta ahora existente, de continuar abasteciéndose de productos agrarios a bajo precio en los mercados exteriores se vería cortada o al menos amenazada, y esto obligaría a las autoridades de Moscú a llevar a cabo una reforma agraria que, alejándose de sus planteamientos ideológicos, les permitiera acercarse al autoabastecimiento.

Pero además, un nuevo fracaso en Ginebra provocaría el descrédito de la agricultura ante el resto de los sectores productivos ya que sería acusada de entorpecer el desarrollo de unas negociaciones horizontales de elevadísima importancia económica.

Y este es un hecho realmente preocu-

pante, de repercusiones difícilmente cuantificables. La imagen de la agricultura, al menos en los países industrializados, se ha deteriorado en los últimos años a causa de los innumerables problemas que este sector, de limitado peso económico, ha planteado tanto a nivel interno de los diferentes países (problemas presupuestarios, problemas con el índice de inflación, etc.) como en las relaciones exteriores (guerra de los cereales, bloqueo de la Cumbre de Venecia, conflicto de las hormonas, etc.).

El sector agrario no puede, por consiguiente, seguir facilitando durante más tiempo argumentos de crítica que fortalezcan este sentimiento de rechazo generalizado que comienza a detectarse cada vez con mayor fuerza.

Se pone de manifiesto, por tanto, que existen razones diversas, políticas, económicas y sociales, que aconsejan un acercamiento entre las posturas hasta el momento divergentes al objeto de dar a la Ronda Uruguay el impulso definitivo que permita alcanzar, tal como señala la Declaración de Punta del Este, un acuerdo de carácter global que beneficie no sólo al sector agrario sino al conjunto de la economía.

Las próximas reuniones de Ginebra brindan una magnífica oportunidad que no puede, en ningún caso, desaprovecharse.

Suscribase a
Agricultura

La técnica al servicio
del campo

Fundada en 1928

INCIDENCIA DE LOS PRECIOS DEL GATT EN EL ESTUDIO DE VIABILIDAD DEL CANAL DE ALBACETE (Polígonos XI, XII y XIII)

por: Elena Trueba Fernández*; Ignacio Trueba Jainaga*



José M^o Mateo-Box, Ignacio Trueba, Manuel González y Fernando Pascual en el coloquio de la sesión sobre «las negociaciones del G.A.T.T. y su incidencia en la agricultura española».

1. INTRODUCCION

Con el presente trabajo se pretende analizar la incidencia que los nuevos precios agrarios, derivados de las negociaciones del GATT en 1991, tiene en una propuesta de transformación en regadío de 6.226 ha en el Noroeste de la provincia de Albacete, España. Dicha propuesta de transformación, ha sido *aprobada por los gobiernos locales, provinciales y regionales y está en consideración por los Organismos del Estado, competentes en la materia, encontrándose en la actualidad pendiente de la toma de decisiones definitiva.*

En la zona de transformación existe una gran experiencia y tradición en el regadío extensivo, con un alta tecnología en el riego por aspersión y con altos rendimientos en la producción agraria.

Sin embargo, el ámbito del análisis, solo tiene una repercusión local y no se puede extrapolar la representatividad del estudio a otros ámbitos regionales y estatales.

En 1989, se ha llevado a cabo un estudio de viabilidad de la transformación, promovido por la *Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha* y realizado por los Departamentos de Proyectos y Planificación Rural de la Universidad Politécnica de Madrid y de Producción Vegetal y Tecnología Agraria de la Universidad de Castilla-La Mancha.

Por tratarse de una inversión importante desde un punto de vista de la economía nacional, con significativas repercusiones en las inversiones públicas, se estima conveniente analizar la rentabilidad de la inversión con la perspectiva y en el nuevo escenario de precios de los productos agrarios, derivados de las negociaciones del GATT actualmente en curso.

(*) Universidad Politécnica de Madrid.

2. DESCRIPCION DE LA TRANSFORMACION EN RIEGO

La transformación en riego se sitúa en el Noroeste de la provincia de Albacete, en una zona comprendida entre el río Júcar, el trasvase Tajo-Segura y la carretera de Madrid a Albacete (Ver gráfico adjunto). El área total tiene una superficie total de 9.241 ha y una *superficie neta de riego de 6.226 ha*. No existen limitaciones para el cultivo desde puntos de vista de clima, topografía y calidad de suelo.

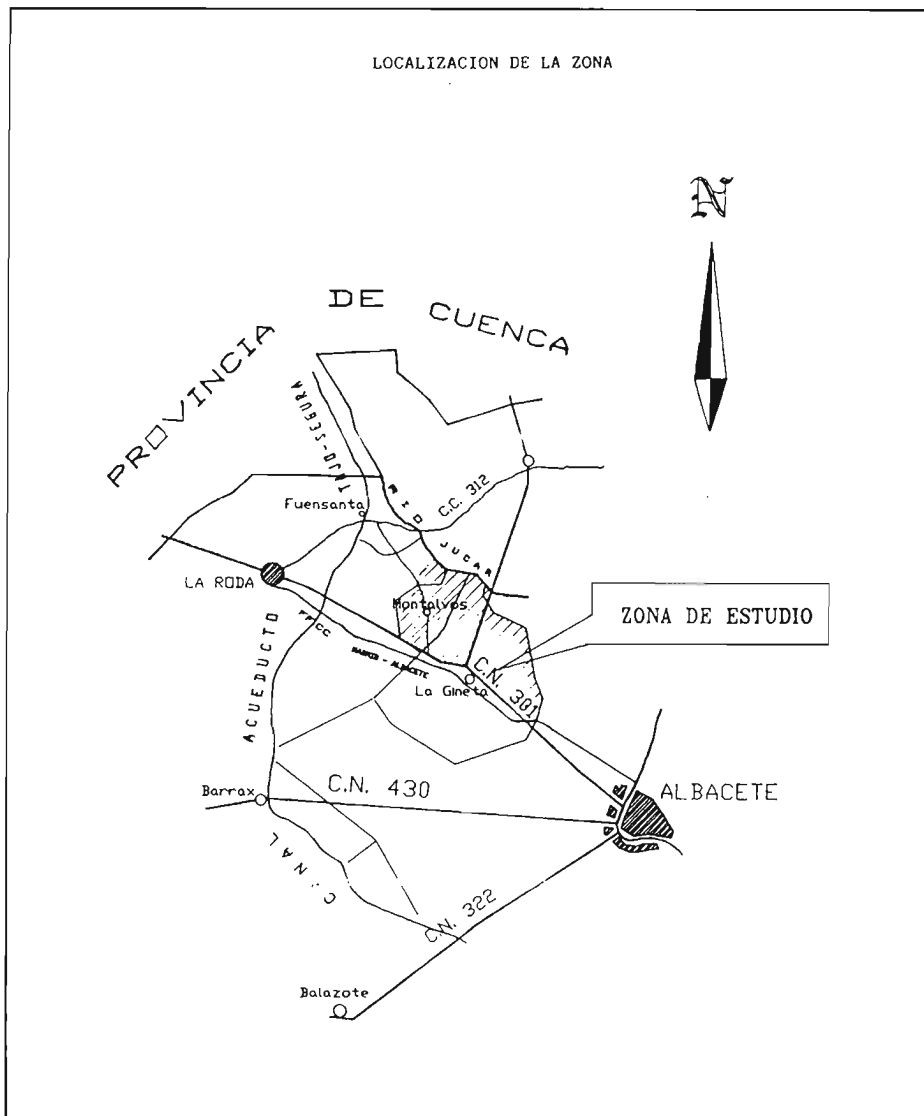
El agua procede del Júcar, realizándose una elevación de 50 m mediante un sistema de impulsión de 1.500 m de longitud hasta una balsa de regulación de la que parte un canal de distribución de 14,5 km con un caudal máximo de 7 m³ por segundo. En dicho canal se sitúan tres centros de bombeo que permiten el riego por aspersión en siete sectores con una superficie máxima de 1.000 ha.

La organización es la de *riego a la demanda* y la tecnología utilizada es la de *aspersión* empleándose los sistemas *pivot* y *cobertura total enterrada*.

El diseño del plan de transformación se complementa con redes de caminos y distribución eléctrica, que garantizan los servicios de suministro de energía y transporte.

En la zona a transformar existen 188 *explotaciones agrarias*, de las que 106 son menores de 20 ha (73 menores de 10 ha), 33 con dimensión comprendida entre 20 y 50 ha, 26 entre 50 y 100 y finalmente 23 de más de 100 ha. Desde un punto de vista de la desigualdad en superficie el índice de GINI alcanza un valor de 0.47, cifra que significa una desigualdad importante.

La *orientación económico productiva* antes de la transformación es de cereal de secano con un predominio del cultivo de



la cebada. Después de la transformación se ha identificado un conjunto de posibles rotaciones de cultivo de regadío, cada una de ellas adecuada a la tipología de las explotaciones y con la siguiente definición agronómica:

Rotación nº 1 de medio plazo, *extensiva y de cuatro años*: Maíz - maíz - cebada 2c (girasol) - cebolla.

Rotación nº 2 de medio plazo, *cereal forrajera y de ocho años*: Alfalfa - maíz - cebada 2c (girasol) - maíz - veza avena (girasol).

Rotación nº 3 de medio plazo, *cereal hortícola y de cuatro años*: Maíz - maíz - cebada 2c (girasol) - guisante tierno (judía verde, maíz dulce).

Rotación nº 4 de largo plazo *extensiva y de cinco años*: Maíz - maíz - cebada 2c (girasol) - cebolla - trigo duro (brócoli).

Rotación nº 5 de largo plazo, *cereal forrajera y de ocho años*: Alfalfa - maíz - cebada 2c (soja) - maíz - veza, avena (girasol).

Rotación nº 6 de largo plazo, *cereal hortícola y de cinco años*: Cebolla - maíz - cebada 2c (soja) - ajo - trigo duro (brócoli).

Rotación nº 7 de largo plazo, *hortícola y de cuatro años*: Tomate - guisante y (maíz dulce) - cebolla - guisante y (judía verde).

Como consecuencia de la orientación agronómica seleccionada y de la tipología de explotaciones, las producciones agrarias esperadas en un año de régimen son las siguientes:

Maíz	37.016 toneladas
Cebada	9.322 toneladas
Girasol	3.113 toneladas
Guisante (ind)	10.234 toneladas
Judía verde (ind.)	3.582 toneladas
Maíz dulce (ind.)	4.955 toneladas
Cebolla	51.450 toneladas

La inversión total del proyecto supone 4.994,4 millones de pesetas, distribuida de la siguiente forma:

Inversiones públicas (canal, polígonos, sectores, redes) 3.285,27 millones de pesetas.

Inversiones privadas (equipos de riego y maquinaria) 1.709,13 millones de pesetas.

3. METODOLOGIA DE EVALUACION

Para llevar a cabo el análisis de las repercusiones de los nuevos precios del GATT se ha preparado un modelo de evaluación informatizado que permite simular la rentabilidad, la sensibilidad, el riesgo y la incertidumbre del conjunto de las inversiones.

La definición del modelo se ha llevado a cabo con la metodología de evaluación multicriterio de proyectos preconizada por organismos internacionales, FAO, BANCO MUNDIAL, BID, CEPAL, PNUD, FIDA, OCDE, ONUDI, etc.

Como software se ha utilizado el programa EVoP3, diseñado por los profesores I. Trueba, E. Hernández y E. Martínez Falero de la Universidad Politécnica de Madrid.

Los resultados de la evaluación correspondientes al Estudio de Viabilidad antes citado son los siguientes:

Valor Actual Neto (11%): 3.451 millones de pta.

Relación Beneficio-Coste (11%): 1,17.

Relación Beneficio Neto-Inversión (11%): 1,74.

Período de Recuperación de Capital (Pay-back): 12 años.

Tasa Interna de Rendimiento: 17%.

Coste del m³ de agua: 14,42 pts.

4. ESCENARIOS DE PRECIOS GATT

En un principio se han identificado cuatro escenarios de precios, siguiendo las directrices del Profesor J. Briz del Departamento de Economía y Sociología Agrarias de la Universidad Politécnica de Madrid.

Escenario Actual con precios actuales de los productos agrícolas (1990) en España, medidos en términos reales.

Escenario Pesimista. En este escenario se consideran los precios de los productos propuestos por los Estados Unidos de América y otros países miembros del GATT y con una aproximación significativa al mercado internacional.

Escenario Optimista con precios propuestos por la Comunidad Europea en las negociaciones actuales (1991) con el GATT.

Escenario Normal. Se supone, en este caso, un comportamiento de los precios intermedio entre las soluciones optimista

PRECIOS (pts/kg)

	ACTUAL	PESIMISTA	NORMAL	OPTIMISTA
Cebada	26.2	11.0	15.72	20.96
Maíz	27.6	12.0	16.56	22.08
Girasol	65.95	37.9	39.57	52.76
Trigo duro	34.3	18.0	20.58	27.44

PRECIOS (pts/kg)

	ACTUAL	PESIMISTA	NORMAL	OPTIMISTA
Cebolla	21.0	21.0	27.3	33.6
Judía verde(l)	40.0	40.0	52.0	64.0
Guisante (l)	41.0	41.0	53.3	65.6
Maíz dulce	21.0	21.0	27.3	33.6
Judía verde	112.0	112.0	145.6	179.2
Guisante verde	65.0	65.0	74.5	113.5
Tomate	48.0	40.0	62.4	76.8

y pesimista siendo en principio más probable, como consecuencia de la negociación entre las partes afectadas.

En los cuadros que se acompañan, quedan reflejados en pesetas de 1991 y por kg, los precios de los productos agrícolas considerados en los diferentes escenarios.

5. RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Con el modelo EVOP3 informatizado, se ha realizado la evaluación teniendo en cuenta los escenarios de precios especificados en el epígrafe anterior.

Los resultados obtenidos son los siguientes:

La Tasa Interna de Rendimiento (TIR) correspondiente al **escenario intermedio** de precios GATT es del 23,46%, es decir, supera a la TIR calculada con anterioridad en el estudio viabilidad con precios

internos, que era del 17,73%. Ello se debe a que la cebolla, guisante y la judía verde, experimentan una subida de precios que en términos globales supera a las pérdidas derivadas como consecuencia de la baja del precio de los cereales, principalmente del maíz y la cebada.



En la última, relativa a las repercusiones sobre la agricultura española, intervinieron representantes de UPA y de ASAJA, que aparecen en los dos primeros lugares de la foto.

La rentabilidad en el **escenario pesimista** desciende sensiblemente hasta alcanzar una TIR del 11,86%, en tanto que en el **escenario optimista**, dicho indicador supera el 35%.

Se ha realizado igualmente un **análisis de sensibilidad** de la rentabilidad del plan de transformación en riego, reduciendo las producciones en un 20 y 30%. Las TIR obtenidas son del 13,14 y del 7,49%.

Desde el punto de vista de los productos agrarios obtenidos el más importante es la cebolla. Una subida del 10% de su precio supone un alza de un 8,72% de la TIR del proyecto.

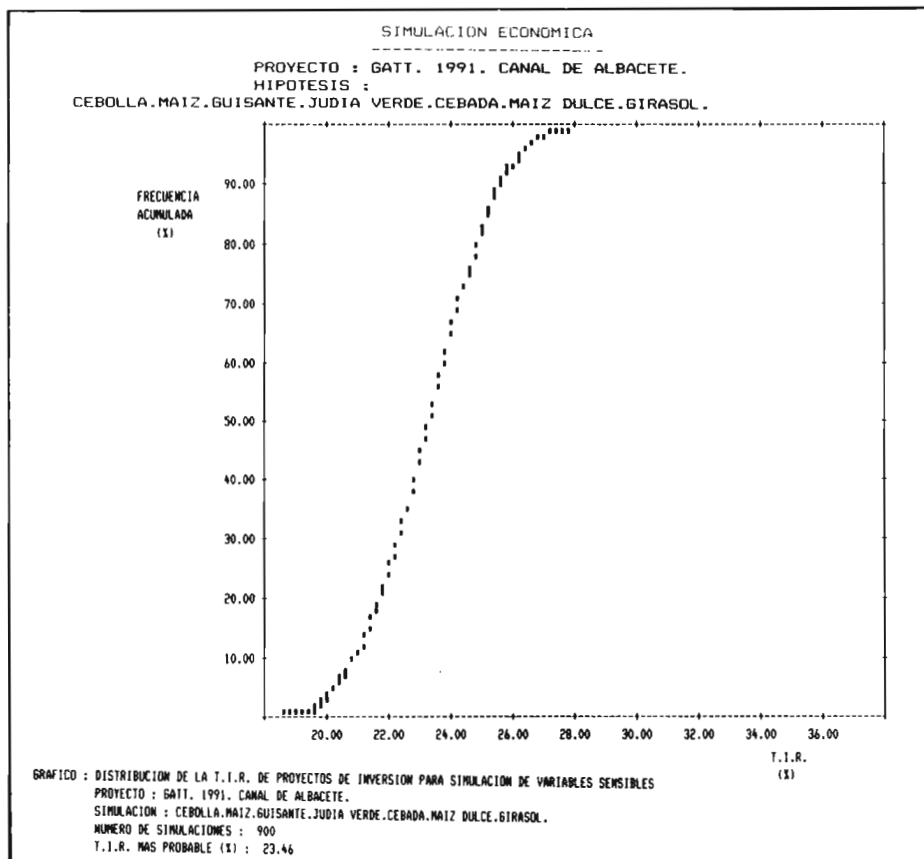
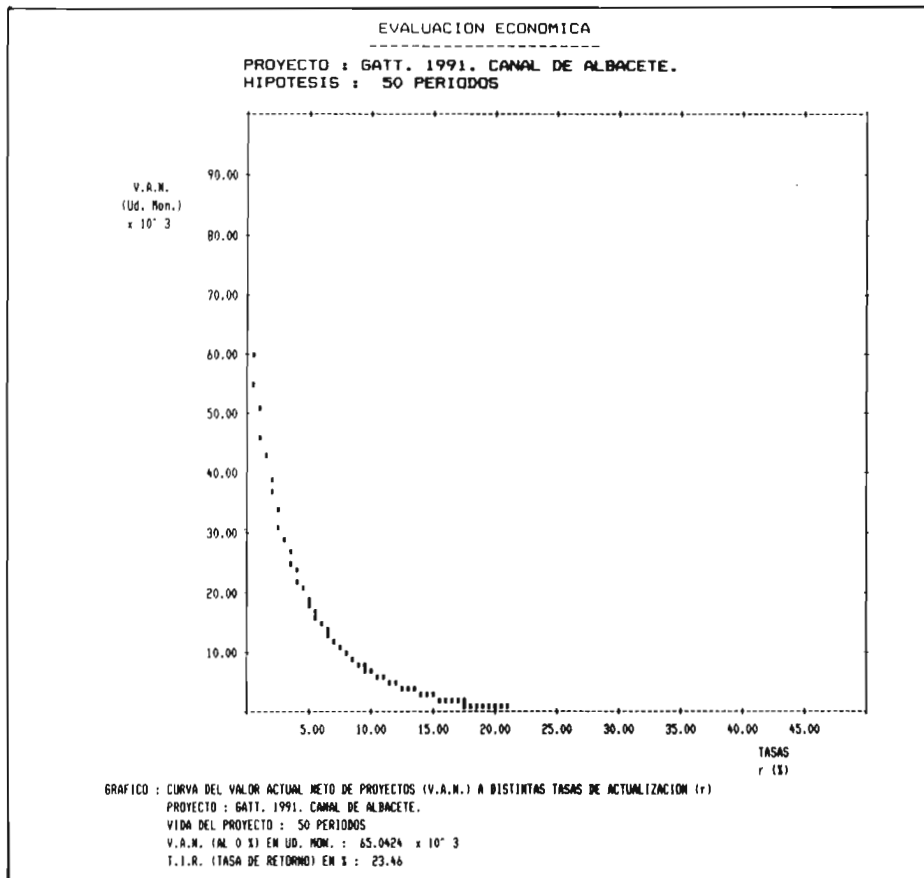
Finalmente se ha realizado un **análisis de riesgo**, estableciendo unos intervalos de variación de precios mínimos y máximos de los productos agrícolas. Los límites de dichos intervalos se han elegido teniendo en cuenta los escenarios de precios pesimista y optimista, antes citados. Se ha simulado la ejecución de la transformación 900 veces por el método de Montecarlo, obteniéndose una variación de la TIR entre el 21 y el 25% con un 60% de probabilidades. En un 95% de las ocasiones la TIR oscila entre el 19,8 y el 26,7%.

En el anexo queda reflejada la información alfanumérica y gráfica correspondiente al proceso de la evaluación.

En síntesis, el modelo informatizado constituye un banco de pruebas que permite determinar con rapidez la incidencia de los precios del GATT en una zona muy concreta de los regadíos de Castilla-La Mancha.

Bibliografía

- * Austin, J. 1981. «Agroindustrial project analysis». Baltimore. The Johns Hopkins University Press.
- * Baum, W. 1978. «The Project Cycle». Finance and Development. Vol 15. Washington.
- * Baum, W. and Tolbert S. 1985. «Investing in Development. Lessons of World bank Experience». World Bank. Washington. Oxford University Press.
- * Bergman, H. and Boussard, J. 1976. «Guide to the economic evaluation of irrigation projects». Paris. OCDE.
- * Carrington, T.M. 1990. «The Book of Interest and Money». Harper & Row, Publishers, New York.
- * Casley, D.J. and Lury, D.A. 1981. «Monitoring and Evaluation of Agriculture and Rural Development Projects». Johns Hopkins University Press. Baltimore.
- * Cicourel, A and Trueba, I. 1986. «Towards a theory and method for the study of agrarian change». University of California San Diego. American-Spanish Joint Committee. San Diego.
- * Dasgupta, P. and Marglin, A. 1972. «Guidelines for Projects Evaluation». United Nations. New York.



- * **Eckstein, O. 1958.** «Water Resource Development: The Economic of Project Evaluation». Cambridge. Harvard University Press.
- * **Garzia, M., Evans, M.; Trueba, I.; Fabre, P.; Cross, S. 1986.** «Guide for Training in the Formulation of Agricultural Projects». FAO. Rome.
- * **Gittinger, P. Price. 1982.** «Economic Analysis of Agricultural Projects». EDI. WB. The Johns Hopkins University Press.
- * **Johnston, B. 1982.** «Redesigning Rural Development. A Strategic Perspective». The Johns Hopkins University Press.
- * **Little, I.M. and Mirless, J.A. 1974.** «Project Appraisal and Planning for Developing Countries». New York: Basic Books.
- * **Mishan, E.J. 1978.** «Cost-Benefit Analysis». George Allen & Unwin. London.
- * **Poullquen, L.Y. 1970.** «Risk Analysis in Project Appraisal». Baltimore. The Johns Hopkins University Press.
- * **Prest, A.r. and Turkey, R. 1966.** «Cost Benefit Analysis». A. Survey. Surveys of Economic Theory. Vol. 3 New York.
- * **Reutlinger, S. 1970.** «Techniques for Project Appraisal under Uncertainty». Baltimore. The Johns Hopkins University Press.
- * **Squire, L. and H. van der Tak. 1975.** «Economic Analysis of Projects». Baltimore. The Johns Hopkins University Press.
- * **Trueba, I. 1979.** «Análisis de los Planes Provinciales de Obras y Servicios». Instituto de Estudios de Administración Local. Madrid.
- * **Trueba, I. 1980.** «Análisis Energético y Socioeconómico de los Sistemas de Riego del Canal Bajo del Alberche». IRYDA. Estudios Agrosociales. N° 110 pp. 14. Madrid.
- * **Trueba, I. 1981.** «Equipamiento y Servicios en las Areas Rurales». Estudios Territoriales. CEOTMA. MOPU. Madrid.
- * **Trueba, I. et al. 1981.** «Teoría de Proyectos: Concepto, Naturaleza y Metodología del Proyecto». Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de Madrid. UPM.
- * **Trueba, I. et al. 1982.** «Teoría de Proyectos: Morfología». Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de Madrid. UPM.
- * **Trueba, I. y Gómez Orea, D. 1984.** «Ordenación del Territorio en Areas Rurales». Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de Madrid. UPM.
- * **Trueba, I. and Marco, J.L. 1985.** «Proyectos Agrarios y de Desarrollo Rural. Formulación». Madrid. Universidad Politécnica de Madrid.
- * **Trueba, I. et Al. 1989.** «Computer aided optimization of rural engineering project-size. Application to irrigation earth dams design». Agricultural Engineering. Dublin. C.I.G.R.
- * **Trueba, I. 1990.** «The Computer Science in The Sensitivity and Risk Analysis of Irrigation Projects». CIOSTA CIGR-V. Helsinki.
- * **WORLD BANK, OPERATIONS, EVALUATION DEPARTMENT. 1985.** «Tenth Annual Review of Project Performance Audit Results». Washington. D.C.

ANEXO

Listados de ordenador alfanuméricos y gráficos correspondientes a la evaluación

EVALUACION DEL PROYECTO

PROYECTO: GATT. 1991. CANAL DE ALBACETE.

FLUJOS DE CAJA

PERIODOS	COSTES	BENEFICIOS	FLUJOS DE CAJA
0	90.500	0.000	-90.500
1	173.800	0.000	-173.800
2	4730.100	0.000	-4730.100
3	1901.190	2410.991	509.801
4	1901.190	2765.038	863.848
5	1901.190	3089.405	1188.215
6	1901.190	3447.187	1545.997
7	1901.190	3447.187	1545.997
8	1901.190	3447.187	1545.997
9	1901.190	3447.187	1545.997
10	1901.190	3447.187	1545.997
11	1901.190	3447.187	1545.997
12	1901.190	3447.187	1545.997
13	1901.190	3447.187	1545.997
14	1901.190	3447.187	1545.997
15	1901.190	3447.187	1545.997
16	1901.190	3447.187	1545.997
17	1901.190	3447.187	1545.997
18	1901.190	3447.187	1545.997
19	1901.190	3447.187	1545.997
20	3184.990	3447.187	262.197
21	1901.190	3447.187	1545.997
22	1901.190	3447.187	1545.997
23	1901.190	3447.187	1545.997
24	1901.190	3447.187	1545.997
25	1901.190	3447.187	1545.997
26	1901.190	3447.187	1545.997
27	1901.190	3447.187	1545.997
28	1901.190	3447.187	1545.997
29	1901.190	3447.187	1545.997
30	1901.190	3447.187	1545.997
31	1901.190	3447.187	1545.997
32	1901.190	3447.187	1545.997
33	1901.190	3447.187	1545.997
34	1901.190	3447.187	1545.997
35	3184.990	3447.187	262.197
36	1901.190	3447.187	1545.997

G.A.T.T. y AGRICULTURA

37	1901.190	3447.187	1545.997
38	1901.190	3447.187	1545.997
39	1901.190	3447.187	1545.997
40	1901.190	3447.187	1545.997
41	1901.190	3447.187	1545.997
42	1901.190	3447.187	1545.997
43	1901.190	3447.187	1545.997
44	1901.190	3447.187	1545.997
45	1901.190	3447.187	1545.997
46	1901.190	3447.187	1545.997
47	1901.190	3447.187	1545.997
48	1901.190	3447.187	1545.997
49	1901.190	3447.187	1545.997
50	1844.390	3863.087	2018.697

EVALUACION ECONOMICA

PROYECTO: GATT. 1991. CANAL DE ALBACETE.

INDICADORES DE EVALUACION

TASA (%)	V.A.N.	RELACION B/C	PAY-BACK
0.00	65042.40	1.658576	7
0.60	54725.57	1.642384	7
1.20	46335.22	1.625367	7
1.80	39468.58	1.607603	7
2.41	33813.39	1.589188	7
3.01	29126.36	1.570223	7
3.61	25217.29	1.550815	8
4.21	21936.75	1.531068	8
4.81	19166.73	1.511085	8
5.41	16813.68	1.490959	8
6.02	14803.07	1.470779	8
6.62	13075.23	1.450622	8
7.22	11582.23	1.430556	8
7.82	10285.27	1.410639	8
8.42	9152.87	1.390920	8
9.02	8159.34	1.371439	8
9.62	7283.65	1.352228	9
10.23	6508.41	1.333312	9
10.83	5819.25	1.314711	9
11.43	5204.24	1.296438	9
12.03	4653.37	1.278504	9
12.63	4158.24	1.260914	9
13.23	3711.79	1.243671	9
13.83	3308.00	1.226776	10
14.44	2941.75	1.210227	10
15.04	2608.70	1.194023	10
15.64	2305.07	1.178158	10
16.24	2027.65	1.162628	11

16.84	1773.61	1.147428	11
17.44	1540.53	1.132551	11
18.05	1326.28	1.117990	12
18.65	1129.00	1.103738	12
19.25	947.06	1.089789	12
19.85	779.02	1.076135	13
20.45	623.59	1.062770	14
21.05	479.65	1.049686	14
21.65	346.20	1.036876	16
22.26	222.32	1.024333	17
22.86	107.23	1.012051	21
23.46	0.19	1.000022	47

V.A.N. a tasa de descuento nula (Ud.Mon.) = 65042.42
 Tasa interna de rendimiento T.I.R. (%) = 23.46

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

PROYECTO: GATT. 1991. CANAL DE ALBACETE

HIPOTESIS: CLASIFICACION DE VARIABLES

RESULTADOS DEL ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Variaciones expresadas en (%)

VARIABLE	VAR.MAGNITUD	VARIA.PRECIO	T.I.R.	VARIA.T.I.R.
INP	0.00	10.00	20.61	-12.14
CEBOLLA	0.00	10.00	25.51	8.72
INV	0.00	10.00	21.57	-8.05
MAIZ	0.00	10.00	24.42	4.09
GUISAN	0.00	10.00	24.26	3.39
JUDIAV	0.00	10.00	23.73	1.16
CEBADA	0.00	10.00	23.69	0.99
MAIZDU	0.00	10.00	23.66	0.84
GIRASOL	0.00	10.00	23.64	0.76
SSP	0.00	10.00	23.31	-0.65
PJGUIS	0.00	10.00	23.57	0.48
PJCEBA	0.00	10.00	23.53	0.29
PJUDIAV	0.00	10.00	23.51	0.23
PJMZD	0.00	10.00	23.50	0.19
GATTMZ	0.00	10.00	23.49	0.12
GATTCEBD	0.00	10.00	23.47	0.04
GATTCEBA	0.00	10.00	23.47	0.02
GATTGUI	0.00	10.00	23.46	0.01
GATTGIR	0.00	10.00	23.46	0.01
GATTMZD	0.00	10.00	23.46	0.01
VR	0.00	10.00	23.46	-0.01
GATTJV	0.00	10.00	23.46	0.00

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

**PROYECTO: GATT. 1991. CANAL DE ALBACETE.
HIPOTESIS: CEBOLLA**

RESULTADOS DEL ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Variaciones expresadas en (%)

VARIABLE	VAR.MAGNITUD	VARIA.PRECIO	T.I.R.	VARIA.T.I.R.
CEBOLLA	0.00	-100.00	-1.02	-104.35
CEBOLLA	0.00	-75.00	6.94	-70.43
CEBOLLA	0.00	-50.00	12.80	-45.42
CEBOLLA	0.00	-25.00	18.24	-22.27
CEBOLLA	0.00	0.00	23.46	-0.01
CEBOLLA	0.00	25.00	28.55	21.68
CEBOLLA	0.00	50.00	33.53	42.92
CEBOLLA	0.00	75.00	38.42	63.77
CEBOLLA	0.00	100.00	43.23	84.28
CEBOLLA	0.00	125.00	48.00	104.59
CEBOLLA	0.00	150.00	52.69	124.60
CEBOLLA	0.00	175.00	57.33	144.36
CEBOLLA	0.00	200.00	61.91	163.88
CEBOLLA	0.00	225.00	66.43	183.15
CEBOLLA	0.00	250.00	70.89	202.17
CEBOLLA	0.00	275.00	75.37	221.28
CEBOLLA	0.00	300.00	79.77	240.01
CEBOLLA	0.00	325.00	84.12	258.56
CEBOLLA	0.00	350.00	88.43	276.92
CEBOLLA	0.00	375.00	92.69	295.09
CEBOLLA	0.00	400.00	96.91	313.08

SIMULACION ECONOMICA

PROYECTO: GATT. 1991. CANAL DE ALBACETE

HIPOTESIS: IZ. GUISANTE. JUDIA VERDE.

CEBADA. MAIZ DULCE. GIRASOL

FUNCIONES DE DISTRIBUCION DE LAS VARIABLES

VARIABLE	VALOR MINIMO	VALOR MODA	VALOR MAXIMO	DISTRIBUCION
CEBOLLA	21.00	27.30	33.60	DNORMAL
MAIZ	12.00	16.56	22.08	DBETA41
GUISAN	41.00	53.30	65.60	DNORMAL
JUDIAV	40.00	52.00	64.00	DNORMAL
CEBADA	11.00	15.72	20.96	DNORMAL
MAIZDU	21.00	27.30	33.60	DNORMAL
GIRASOL	37.90	39.57	52.76	DBETA11

DISTRIBUCION DE LA T.I.R.

T.I.R. de la Opción de base en (%): 23.46
 Nivel de confianza o probabilidad en (%): 61.11
 Intervalo de la T.I.R. en (%): 21.75 a 24.94

DISTRIBUCION DE LA T.I.R.

T.I.R. de la Opción de base en (%): 23.46
 Nivel de confianza o probabilidad en (%): 95.33
 Intervalo de la T.I.R. en (%): 19.84 a 26.74

DISTRIBUCION DE LA T.I.R.

T.I.R. de la Opción de base en (%): 23.46
 Nivel de confianza o probabilidad en (%): 0
 Intervalo de la T.I.R. en (%): 23.34 a 23.34

DISTRIBUCION DE LA T.I.R.

T.I.R. de la Opción de base en (%): 23.46
 Nivel de confianza o probabilidad en (%): 98.11
 Intervalo de la T.I.R. en (%): 19.41 a 27.38

DISTRIBUCION DE LA T.I.R.

T.I.R. de la Opción de base en (%): 23.46
 Nivel de confianza o probabilidad en (%): 98.89
 Intervalo de la T.I.R. en (%): 19.41 a 28.55



El Seminario fue clausurado por Rosa M^a González Tirados, Directora del Instituto de Ciencias de la Educación (I.C.E.) de la Universidad Politécnica de Madrid.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD**PROYECTO: GATT. 1991. CANAL DE ALBACETE.****HIPOTESIS: ESCENARIO PESIMISTA****RESULTADOS DEL ANALISIS DE SENSIBILIDAD**

Variaciones expresadas en (%)

VARIABLE	VAR.MAGNITUD	VARIA.PRECIO	T.I.R.	VARIA.T.I.R.
MAIZDU	0.00	-23.00		
CEBOLLA	0.00	-23.00		
JUDIAV	0.00	-23.00		
GUISAN	0.00	-23.00		
CEBADA	0.00	-30.00		
GIRASOL	0.00	-7.50		
MAIZ	0.00	-27.50	11.86	-49.44

ANALISIS DE SENSIBILIDAD**PROYECTO: GATT. 1991. CANAL DE ALBACETE****HIPOTESIS: ESCENARIO OPTIMISTA****RESULTADOS DEL ANALISIS DE SENSIBILIDAD**

Variaciones expresadas en (%)

VARIABLE	VAR.MAGNITUD	VARIA.PRECIO	T.I.R.	VARIA.T.I.R.
MAIZ	0.00	33.33		
GIRASOL	0.00	33.33		
CEBADA	0.00	33.33		
CEBOLLA	0.00	23.07		
MAIZDU	0.00	23.07		
JUDIAV	0.00	23.07		
GUISAN	0.00	23.07	35.42	50.98

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

PROYECTO: GATT. 1991. CANAL DE ALBACETE.

HIPOTESIS: REDUCCION DE PRODUCCION EN UN 30%

RESULTADOS DEL ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Variaciones expresadas en (%)

VARIABLE	VAR.MAGNITUD	VARIA.PRECIO	T.I.R.	VARIA.T.I.R.
MAIZ	-30.00	0.00		
CEBADA	-30.00	0.00		
GIRASOL	-30.00	0.00		
JUDIAV	-30.00	0.00		
GUISAN	-30.00	0.00		
MAIZDU	-30.00	0.00		
CEBOLLA	-30.00	0.00		
PJCEBA	-30.00	0.00		
PJUDIAV	-30.00	0.00		
PJGUIS	-30.00	0.00		
PJMZD	-30.00	0.00	7.49	-68.09

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

PROYECTO: GATT. 1991. CANAL DE ALBACETE

HIPOTESIS: REDUCCION DE PRODUCCION EN UN 20%

RESULTADOS DEL ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Variaciones expresadas en (%)

VARIABLE	VAR.MAGNITUD	VARIA.PRECIO	T.I.R.	VARIA.T.I.R.
MAIZ	-20.00	0.00		
CEBADA	-20.00	0.00		
GIRASOL	-20.00	0.00		
JUDIAV	-20.00	0.00		
GUISAN	-20.00	0.00		
MAIZDU	-20.00	0.00		
CEBOLLA	-20.00	0.00		
PJCEBA	-20.00	0.00		
PJUDIAV	-20.00	0.00		
PJGUIS	-20.00	0.00		
PJMZD	-20.00	0.00	13.14	-44.01

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

PROYECTO: GATT. 1991. CANAL DE ALBACETE

HIPOTESIS: CEBOLLA

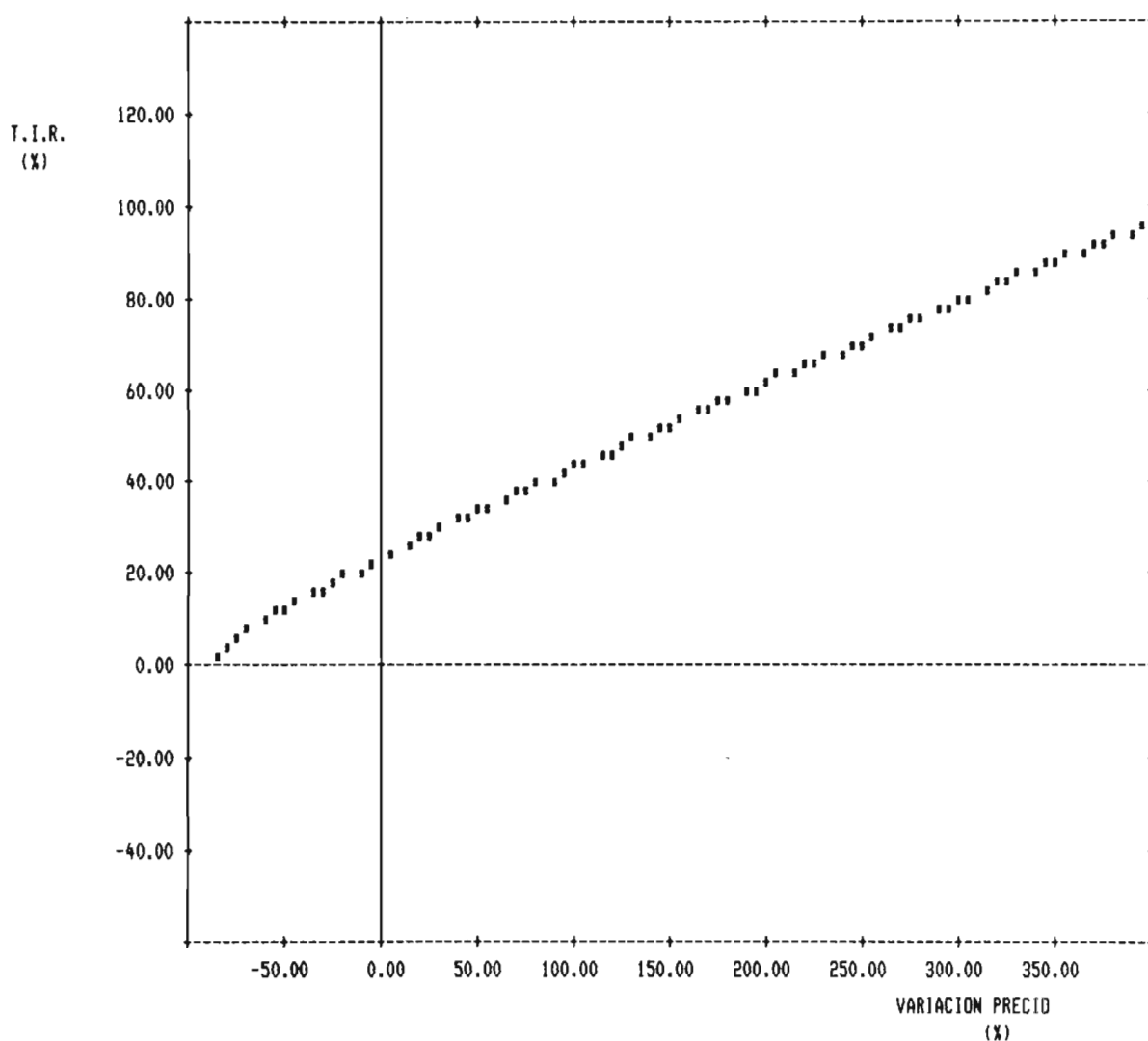


GRAFICO : CURVA DE SENSIBILIDAD DE LA T.I.R. EN FUNCION DE LA VARIACION DE PRECIO DE UNA VARIABLE
 PROYECTO : GATT. 1991. CANAL DE ALBACETE.
 VARIABLE : CEBOLLA
 PRECIO BASE DE LA VARIABLE : 27.3
 T.I.R. DE HIPOTESIS BASE (X) : 23.46

UNA OPINION MAS DESDE LA AGROINDUSTRIA ESPAÑOLA

por: Jorge Jordana*



El Ingeniero Agrónomo Jorge Jordana Buticaz, Secretario de la Federación de Industrias de la Alimentación y Bebidas, aportó su opinión crítica y especializada sobre las negociaciones del GATT y la nueva PAC.

Creo que nadie puede ser contrario al principio general de que es necesario liberalizar el comercio internacional, no sólo por un principio de justicia, sino porque es uno de las pocas medidas que conlleva al crecimiento económico.

El problema no descansa fundamentalmente en el objetivo perseguido, sino en la graduación temporal del mismo.

Una mayor liberalización del comercio internacional a largo plazo es indudable que puede llevar consigo una especialización productiva, y con ella una mejora de la división internacional del trabajo, lo que redundaría en beneficio de todos, pero a corto y medio plazo, ello no es necesariamente así. La historia económica está llena de ejemplos de países que han basado su economía en exportar unos determinados productos, que no han llevado en absoluto la riqueza a ese país. La generación de riqueza, en muchos casos, queda aislada al comercio y no redundaría en la producción.

Por ello, todavía más que buscar una liberalización del comercio internacional, lo que realmente es positivo para la humanidad, es el camino hacia la integración total de las economías. La integración económica es un paso más, pues no sólo tra-

ta de liberalizar el comercio, sino también aceptar la movilidad social y la libre circulación de los capitales, lo que previamente, requiere un esfuerzo de acomodación importantísimo, que obliga incluso a la homogeneidad de los sistemas fiscales.

Por otra parte la alimentación y los productos básicos con ella ligados (productos agrarios y pesqueros) tienen todavía connotaciones psicológicas especiales para las distintas personas y pueblos. Alimentarse es el afán primario de todo ser vivo y el abastecimiento alimentario tiene por ello la característica de un bien, a conseguir casi a cualquier precio. Cualquier sistema político ha tendido siempre a asegurar el abastecimiento de su población en un porcentaje alto, sabiendo que de no lograrlo, debilitaba su propia permanencia. La falta de recursos alimentarios a nivel planetario ha hecho que el deseo de producir «in situ» un determinado alto porcentaje de los alimentos requeridos por una nación, haya sido un objetivo político básico. Recuérdese que hace apenas 20 años, se elevaban todavía voces autorizadas, alertando a la humanidad con el gravísimo problema de una creciente escasez de alimentos. El famoso informe del Club de Roma y la posterior Conferencia Mundial de la Alimentación, organizada por la ONU en el año 74, son, apenas, la parte más conocida de aquella creciente inseguridad.

(*) Ingeniero Agrónomo y Economista. Secretario General de la FIAB.

Motivado por ello hasta los países desarrollados tenían políticas de protección de sus agricultores, que de paso permitían resolver un problema social, en aquellos países, que, como en España, todavía tenían una parte significativa de su mano de obra empleada en el sector primario.

Es la superación de los problemas de abastecimiento de los 70, el crecimiento económico de los 80, la aparición de nuevas tecnologías que pueden revolucionar la producción de alimentos y el creciente endeudamiento de un determinado número de países en vías de desarrollo, lo que motiva que, por primera vez en la historia de las relaciones comerciales internacionales y del propio GATT, que constituye los intercambios agrícolas una de las piezas fundamentales de una de las Rondas de negociación de este Tratado Internacional.

La Ronda de Uruguay finalizó el pasado año con un fracaso; fracaso que la demagogia informativa, logra que se achaque a la Comunidad Económica Europea, si alguna región económica del mundo puede estar orgullosa del camino que ha emprendido es, precisamente, la CEE, y esto por al menos, cuatro razones claras:

- La primera porque somos la región económica más importadora de productos agroalimentarios del mundo, lo que demuestra la creciente apertura de nuestro comercio alimentario. Incluso en productos que somos excedentarios, seguimos manteniendo compras a países en vías de desarrollo con los que mantenemos acuerdos económicos.
- La segunda razón es que ya estamos inmersos en una profunda reforma de la Política Agrícola que está en el camino de evitar la formación de excedentes y de la venta de éstos al mercado internacional a precios de saldo. El proceso en marcha es claramente destacable y máxime desde la óptica de la agricultura española, que cuando empezó a negociar el Tratado de Adhesión, lo hizo con unas perspectivas, que han venido cambiando, casi todos los días y a peor.
- Lo que busca la Comunidad Europea no es un libre intercambio de las mercancías, sino una auténtica integración económica. El proceso en el que se encuentra sometida España dentro de la Comunidad es realmente apasionante, pues no sólo se busca la especialización en la ventajas comparativas de carácter físico o climatológico, sino en la movilidad social y en la circulación del capital. España no va a ser más que una región de Europa, y ello puede significar tener que aceptar que al igual que se nos han despoblado muchas regiones españolas, a lo mejor, a largo plazo, la mayoría de los nacidos en Es-

paña acaben sus días en otro país. El proceso de integración económica emprendido por Europa no es una quimera, está avanzando cada pocos años. De los seis países que iniciaron la andadura en el año 58, y que ahora son 12, que en 1990 han tenido una nueva ampliación (la Alemania del Este y las Islas Canarias), y que ya han llamado a su puerta otros países de la Europa desarrollada (Suecia, Austria), de la nueva Europa libre (Checoslovaquia, Hungría) o incluso, de otros Países Mediterráneos (Turquía y Marruecos). Se trata de ir creando cada vez más un gran bloque económico que, en su día, podrá a su vez integrarse junto con otros bloques en un gran sistema económico mundial. La Comunidad Europea tiene una vocación de integración económica, que es su gran esencia.

- Frente a todo ello, muchos de los países que claman la libertad comercial, mantienen para sus producciones sistemas defensivos muy sofisticados, utilizan la alimentación como arma política, no dudan en usar la represalia comercial en su dialéctica de defensa de lo que consideran «su orden» y desde luego están dando menos ejemplos próximos de avance en la integración, que los que hemos dado los europeos.

Por eso reivindico claramente el derecho de los europeos a poder mantener el calendario más adecuado para el progreso de su integración. Es casi pedir un milagro que en apenas 7 ó 10 años un sistema agroalimentario, como el español, pueda adaptarse a unas condiciones de competencia tan extensas e intensas, como las que rigen la CEE. El pretender acelerar todavía más las reformas en marcha, simplemente, para responder públicamente a una demagogia que sólo busca una mayor libertad comercial, es inaceptable, pues puede poner en peligro la propia pervivencia de la CEE, y no quiero creer que ese sea el objetivo que les mueve.

La actual negociación en el GATT se ve, por tanto, por la industria alimentaria española un tanto matizable. Es bueno el objetivo de la liberalización comercial; es mejor objetivo la integración económica de todos los países del mundo, si no se va consolidando la integración por bloques económicos entre países afines.

Los países que más están avanzando en este camino son precisamente los de la Europa Comunitaria, que deben ser los señores y no los villanos en esta historia.

SECTOR CARNICO

Del GATT a los precios comunitarios para la Campaña 91/92



Manuel González, Director de la CEFAC, gran conocedor de los problemas de los piensos compuestos para el ganado, junto a Fernando Pascual, en representación del sector cárnico, expusieron posiciones de los ganaderos españoles.

I. ES NECESARIO REFORMAR LA PAC

«Si queremos tener un crecimiento del PIB mundial del orden del 4 por ciento, que es indispensable por razones humanitarias, políticas y sociales, e incluso estratégicas del mundo..., es necesario que el comercio mundial crezca el 8 por ciento anual», decía un diputado español en un debate del Congreso realizado el 5 de octubre de 1990 sobre el GATT.

Está muy extendida la idea de que el llamado «capítulo agrícola» es el único que puede cumplir esa función dinamizadora de la economía mundial, y aunque desconozco las bases científicas que pueden respaldar las ideas anteriores, todos intuimos que el problema del endeudamiento del Tercer Mundo, y el necesario desarrollo económico de las nuevas democracias de los países del Este de Europa, pasan por liberar las importaciones agrarias procedentes de estas zonas económicas...

Es muy difícil hacer comprender, sin embargo, a los campesinos y ganaderos europeos, así como a la agroindustria de productos de primera transformación, que deben aportar una cuota de sacrificio excepcional para salvar la economía mundial..., sin darles mayores explicaciones y compensaciones indemnizatorias por el cese de su actividad o la disminución de sus rentas. También es preciso que estos sacrificios se realicen paulatinamente, con un ritmo adecuado de adaptaciones, ya que se trata en definitiva de pasar de la

(*) Secretario General de ASOCARNE (Asociación Española de Empresas de la Carne). Madrid.

Política Agraria Comunitaria actual, que era definida como la gran conquista organizativa euroburocrática, y que en los años 73 movía a algún político francés a decir que «la Europa de los verdedólares, exportadora de alimentos, haría frente al mundo de los petrodólares», a unos esquemas de política agraria totalmente distintos. La reforma habrá que hacerla al ritmo del campo, quizás al ritmo del envejecimiento o jubilación de la actual población activa agraria.

La última Ronda del GATT, comenzó en Uruguay, en septiembre-86, en Punta del Este, y el punto de salida para estas negociaciones fué suscrito a nivel de Jefes de Estado, que es de suponer poseían una visión globalizadora de un nivel superior a la que pudiesen tener los Sres. Ministros de Agricultura de cada país, que dicho sea de paso, suelen tener tendencias proteccionistas en casi todas partes, cualquiera que sea su color político, así como también suelen ser muy temerosos de las veleidades del voto de sus agricultores, por lo que les rechinan sus estructuras mentales cuando se les indica que deben proceder a una reconversión en profundidad de la PAC.

Todos conocemos las dificultades que está teniendo esta ronda de negociaciones. Incluso antes del verano del 90, hubo otra reunión en Houston, otra vez a nivel de Jefes de Estado, para comprometerse a acelerar las negociaciones finales, dadas las resistencias pasivas que estaba sufriendo el proceso negociador para que las negociaciones finalizasen dentro del calendario previsto en ese año. De todas formas, este esfuerzo también fué insuficiente y ahora estamos nuevamente esperando que puedan concluirse las negociaciones antes de terminar el 91; en total, 6 años.

A nivel comunitario, se elaboró en octubre del 90, una Propuesta de Mandato de Negociación de la Comisión, que obtuvo una respuesta negativa por parte de todos, repito, absolutamente de todos los Ministros de Agricultura de la C.E.E. Básicamente, esta propuesta consistía en reducir los aranceles y derechos similares en un 30%, en cuatro años, de los que un 15% se consideraban que ya había sido

por: Fernando Pascual Fernández*

concedido a cuenta a través de sus sucesivas medidas de disminución de apoyos agrarios desde el 86, y que de forma semejante, también se deberían disminuir las restituciones o subvenciones a la exportación de productos agrarios europeos. Por las otras partes se solicitaba una disminución del 70% de estos mismos conceptos.

Ante este rechazo tan generalizado, la Comisión ha cambiado su táctica expositiva al darse cuenta de que los sacrificios de la negociación del GATT en materia agraria no podían ser aceptados políticamente, ni tampoco era válido echar la culpa de todo el cúmulo de sacrificios y renunciaciones a los Estados Unidos, por ser esta idea demasiado ingenua y ser prácticamente el único argumento periodístico-político que hasta entonces se manejaba. Con este motivo, y tras diversas filtraciones de algún documento de trabajo, se elaboró, y esta vez sí que fué aprobado por unanimidad, el llamado informe MacSharry, titulado oficialmente «Comunicación de la Comisión al Consejo: Evolución y futuro de la PAC-Documento de reflexión de la Comisión» (COM (91) 100 final, Bruselas, 1 de febrero de 1991). Se trata de un nuevo enfoque del problema que se aleja de análisis puramente economicistas, resalta los problemas sociales existentes y busca una legitimación nueva e imaginativa para la nueva Política Agraria Comunitaria.

La conexión entre las sucesivas negociaciones de precios agrarios para las campañas habidas desde el 86 en adelante, la de esta campaña 91/92, y las negociaciones del GATT, están íntimamente conexas por mucho que unos u otros solo digan que las negociaciones del GATT son tan solo un contexto del problema y que la reforma de la PAC debía abordarse por méritos propios, dado que la PAC fué concebida para una Europa de los años 60, dependiente de materias primas agrarias exteriores, y en los 90 nos encontramos con una Europa agraria excedentaria. En mi opinión particular, se trata de un documento político muy importante, que bajo la apariencia de una autocrítica profunda de la PAC, enuncia una serie de argumentos, en ocasiones

certeros, en ocasiones falaces, para facilitar la penetración política de los objetivos finales que nos exige la negociación del GATT a todos los Ministros de Agricultura comunitarios en sus respectivos países. Se trata de vender políticamente la reforma de la PAC. Está tan perfectamente articulado el informe del Sr. MacSharry, que intenta ser satisfactorio para conservadores, progresistas, ecologistas, consumidores, e incluso, para los agricultores y la agroindustria. Posiblemente, contiene también varias trampas dialécticas importantes en las que es preciso profundizar, para tratar de corregir en el amplio debate europeo abierto algunas ideas o doctrinas que pueden aparejar efectos negativos a largo plazo.

El problema, en conjunto, es ciertamente muy complejo, y tampoco debe olvidar nadie, tanto los problemas específicos de la economía agraria, como que no es lo mismo reconvertir económica y socialmente un problema en sí grave, como pudiese ser, por ejemplo para nosotros los españoles, la reconversión de los Altos Hornos de Sagunto que afectó a cien mil familias o más, con una reconversión que afecta a millones de personas, en todo el ámbito geográfico comunitario, y del que dependemos, tanto para alimentarnos, como para ocupar el territorio, y conservar la naturaleza. El problema, repito, es complejo y muy grave. Se trata en esencia de buscar una nueva legitimidad para la agricultura y ganadería europea que esté amparada solidariamente por el resto de la población y de las actividades económicas. La cuestión definitiva es la de si el ajuste deben soportarlo únicamente los agricultores y ganaderos, o la sociedad entera. Y otra cuestión fundamental es la de no inducir, por falta de reflexión adecuada, nuevos desequilibrios indeseables a través de la reforma que se propone de la PAC.

II. CRITICA AL INFORME MACSHARRY

2.1. Productividad-productivismo

Productivismo es producir por producir. Producir para vender al FEOGA; vender al organismo de intervención comunitario y a un precio garantizado. Es lo opuesto a vender al mercado y carece de sentido si tenemos excedentes agrícolas indeseables.

Productividad es producir con los menores costes posibles, normalmente a través de avances tecnológicos, inversiones y mejor organización, un producto dirigido al mercado, en condiciones de precio y calidad aceptables. A largo plazo, los avances en productividad conducen a precios más baratos al consumidor, mayor

tiempo de ocio para el trabajador, enriquecimiento económico para el investigador y el emprendedor. La productividad ha sido el motor de las economías occidentales.

En una situación de excedentes agrarios no debería ser atacada la productividad como la causante de los excedentes. Renunciar a la productividad en la reforma de la PAC es renunciar al motor de nuestra civilización occidental; es renunciar a la innovación, y puede tener graves consecuencias a largo plazo.

En todo el informe MacSharry se esconden ataques a la productividad que, en mi opinión, son injustos al considerar que los incrementos de productividad son los causantes de los excedentes, ya que omite olímpicamente cualquier referencia a la pasada falta de responsabilidad de nuestros Ministros de Agricultura europeos, así como de los funcionarios de la propia Comisión, que ante las primeras apariciones de excedentes agrarios, no supieron defender los precios de garantía, bajar los precios de adquisición que se practicaban en las intervenciones públicas sobre el mercado. Contar pura y llanamente la verdad: orientar a los agricultores y ganaderos sobre su futuro.

Un ejemplo muy claro de este conflicto, productividad-productivismo, podría ser la prohibición de la aplicación de bioreguladores en el vacuno, vulgarmente llamados hormonales, a pesar de su inocuidad para la salud pública, en la mayor parte de estos productos, según pruebas científicas, pensando que a través de este sistema disminuiría la producción entre un 10 ó un 15% que, en consecuencia, bajarían los excedentes, y que a continuación, se elevarían las cotizaciones, cuando lo que se produjo en la práctica fué todo lo contrario: generalización de su utilización, falta de control oficial en su aplicación, desprestigio de la carne de vacuno ante el consumidor, menor consumo, mayor producción, y nuevos records excedentarios. No se mejoró nuestra competitividad y se empeoró el problema previo.

2.2. Fomento de la ineficiencia

En las actividades económicas no se pueden introducir elementos discriminatorios que favorezcan competencias desleales. Los ingresos del Estado procedentes de los impuestos sobre la venta de las personas físicas, tienen tipos diferenciados, de tal forma que el que más tiene más paga, e incluso, más que proporcionalmente a través de la progresividad de los tipos impositivos. Sin embargo, en los impuestos sobre las rentas de las sociedades, a nadie se le ha ocurrido señalar tipos impositivos diferenciados sobre un mismo producto en función del tamaño de la empresa, o del sistema de producción;

ni siquiera los impuestos sobre productos de lujo, son una excepción al principio anterior.

Parece deducible, lógicamente, que los mismos criterios anteriores deben de mantenerse en la distribución del gasto público, en la medida en la que los gastos públicos pueden ser considerados como impuestos negativos. En tal sentido, no debería ser admisible el que, por ejemplo, se dé una prima al ganadero para compensarle por la pérdida de sus rentas a consecuencia de una disminución de los «precios de garantía públicos», si tal ayuda se concede tan solo a los 90 primeros años de cada explotación, pero no a los siguientes, ya que el ganadero que posea 180 animales, recibirá la mitad de la subvención por kg. producido. Esta desventaja comparativa se agrava mucho más si pensamos que las modernas explotaciones de cebo de ganado en España, por cierto, de las mejores de Europa, tienen una media de casi 500 animales por explotación, por lo que en conjunto perderían competitividad nuestros ganaderos, frente a nuestros colegas comunitarios.

Este problema podría tener, sin embargo, un posible punto de aproximación, quizás una solución, si se diese la misma prima a todos los añosos, o alternativamente y al contrario, se suprimiese todo tipo de prima a los añosos y que los ahorros así generados se diesen a las vacas en la que, al fin y al cabo, se producen todos los terneros que posteriormente se crían por uno u otro sistema, en uno u otro tipo de explotación, para convertir los pequeños terneros en añosos.

No sería tampoco pausable el que esta especie de prima se diese a un tipo de vaca, por ejemplo, de aptitud cárnica, y no a las vacas de aptitud láctea. Estaríamos otra vez en la misma discriminación: todas o ninguna.

El ganadero debe dirigir su actividad en función del mercado, no de subvenciones políticamente variables anualmente en función de elementos que le son desconocidos. Donde debe actuarse es sobre los precios de la leche o de la carne garantizados públicamente como una especie de red de seguridad y que los correspondientes Ministros expliquen por qué se actúa de una u otra forma, en vez de inventarse los funcionarios comunitarios medidas de concepción cada vez más barrocas y de más difícil control en su gestión complicadas de entender y que no orientan a los ganaderos.

Tampoco, por ejemplo, debería ser admisible el subvencionar la vaca de montaña y castigar comparativamente la situada en otras altitudes. Las únicas legitimidades realmente existentes son las de favorecer la actividad económica, la ocupación del territorio, en una zona de montaña o en una zona deprimida, por estas mismas razones y no porque produzcan

tantos o cuantos kilos de carne, terneros o litros de leche.

2.3. Ausencia de autocrítica de la propia gestión comunitaria

Siendo el informe Mac Sharry aparentemente duro en su crítica de la PAC actual, no comenta, curiosamente, que es la propia Comisión quien más ha contribuido al deterioro de las cotizaciones en los mercados mundiales a través de la venta de los excedentes de mercancías almacenadas a consecuencia de sus operaciones de regulación, con precios nulos o fuertemente subvencionados por ella misma en operaciones que se asemejan mucho al llamado Comercio de Estado que tan denostado fué como fuente de todo tipo de abusos en el anterior régimen español y al que recurren normalmente todas las dictaduras del mundo.

Los perjudicados por este tipo de actuaciones comunitarias suele decirse que son los terceros países que no pueden vender sus productos agrarios a los mercados tradicionales y acusan a la Comunidad de «dumping», por lo que en consecuencia, solicitan la eliminación de las restituciones a la exportación. Sin embargo, los principales perjudicados son los propios operadores comerciales europeos que no pueden competir contra la misma Comisión cuando ésta actúa de comerciante, ya sea directamente, o teledirigiendo operaciones de grandes magnitudes a las que no pueden acceder los operadores comerciales europeos del vacuno o del porcino.

Las restituciones deberían bajarse en el futuro, en la medida en la que algunas materias primas, como los cereales-pienso, disminuyan su nivel de protección y al mismo ritmo en que esta disminución se produzca, pero bajo ningún concepto, son culpables directa o indirectamente de una competencia desleal internacional y debe defenderse públicamente su clara justificación.

En cuanto a los grandes stocks de regulación, quizás sería más correcto en el futuro deshacerse de las mismas en forma de productos transformados, tanto para que contengan el mayor valor añadido posible, como para aprovechar la buena tecnología europea, evitar operaciones «carrusel», e ir introduciendo marcas alimentarias en esos países aunque se les tenga que facilitar en alguna medida la importación de materias primas agrarias.

2.4. Garantías futuras de ayudas directas a las rentas agrarias

Es admisible, en teoría, el sistema de sustituir las ayudas a las rentas agrarias a través de mantener precios públicos garantizados para cada producto, por subvenciones directas concedidas al agricul-

tor. Es un sistema que se aproxima al seguido actualmente en U.S.A., aunque todos los métodos tienen sus ventajas e inconvenientes.

En mi opinión, el principal inconveniente es la falta de garantías políticas sobre que tales subvenciones se vayan a conceder en el futuro, y que sean suficientes para mantener al agricultor en el campo cumpliendo sus diversas funciones sociales. Lo que está claro es la realidad actual: el ajuste económico; lo que está oscuro son esas promesas de futuro.

Si repasamos la experiencia de los últimos años, hemos de recordar las promesas que se hicieron en el 88 de «medidas complementarias», dirigidas a subvencionar la retirada de tierras, jubilación anticipada, etc., y que posteriormente, no se han desarrollado y plasmado de forma concreta.

Es natural que si no existe un debate en profundidad de todo el significado de la reforma, y el conjunto de la sociedad, no sólo los agricultores, no viven el proceso de solidaridad que realizará el campo en relación al resto de los sectores económicos, las actuales promesas políticas se convertirán en papel mojado a la vuelta de pocos años y el campo será definitivamente abandonado. Este riesgo es todavía mayor si la reconversión propuesta arrastra una disminución de la población activa agraria y su peso en votos políticos sea cada día menor: la nueva agricultura que se propone debe estar legitimada ante la sociedad, y el resto de la sociedad debe asumir su parte de responsabilidad financiera en el futuro.

2.5. El difícil equilibrio

Bajar los costes de los cereales-pienso supone bajar el coste de algunos inputs de la ganadería que básicamente utilizan cereales pienso en el cebo, como por ejemplo, el porcino; a excepción de algún tipo de medidas particulares que pudiesen arbitrarse para el cerdo ibérico. Esto no aparece grandes problemas de cálculos y coeficientes, aunque siempre implica una discusión técnica con sus dosis de negociación correspondiente.

Si pensamos en el vacuno o en la leche, el problema se nos complica en gran medida en cuanto que pueden existir modelos de producción diferenciados a base de ganadería extensiva o intensiva. Incluso, el ovino podría incluirse en este tipo de problemática.

Existe la idea generalizada de que la producción del norte europeo es a base de pastos forrajeros y la del sur, se realiza con piensos compuestos, cuando lo que es más cierto que hasta en Irlanda se acaban los animales con piensos compuestos, en Alemania están perfectamente desarrollados los silos con maíces fermentados, en los Países Bajos son especialis-

tas en la aplicación de sustitutivos de los cereales, etc. A largo plazo, lo que primará es el coste y la calidad que resulte por unos u otros sistemas de producción. La Comunidad no debería meterse a investigar ecuaciones matemáticas en búsqueda de equilibrios de producción imposibles, y en consecuencia, castigar o primar unos sistemas de producción en relación a otros: es la actividad empresarial diaria y continua, de miles de agentes en competencia, la que deberá adecuar los costes, los productos finales, sus calidades, y los precios relativos al mercado. La especialización productiva viene dada por muchas razones que no caben en una ecuación matemática; la división internacional del trabajo en función de las cualidades naturales del medio es una utopía como teoría aunque, a largo plazo, se alcance en la práctica. El intervencionismo administrativo en este tema es perjudicial para todos.

III. CONCLUSIONES

—Las negociaciones del GATT, el informe MacSharry, los precios agrarios aprobados para la campaña 91/92, así como los de las últimas campañas, son temas íntimamente concatenados entre sí y que apuntan en una dirección evidente: la disminución de los excedentes. El proceso, además, es imparable.

—La disminución de excedentes, vía medidas que desalientan la producción, puede correr el riesgo de adoptar medidas para impedir el avance de la productividad, lo cual sería un grave error futuro.

—La disminución de la producción no debe llevar aparejada una disminución de las rentas agrarias, a través de la concesión de medidas complementarias. Este proceso no debería caer tampoco en una serie de medidas que impidiesen la movilidad social propia de toda reconversión económica.

—La garantía política de que estas ayudas a la renta se concedan en el futuro no existe. Falta un amplio debate social en este tema para expresar el sacrificio del campo y las compensaciones que en el futuro deberá aportar el resto de la sociedad a esta actividad económica y social.

—Las medidas de reconversión de la PAC deben huir de introducir elementos de discriminación entre los operadores que elaboran un mismo producto final, en cuanto que supondría la introducción de una competencia desleal ineficiente a largo plazo.

—Si se respetasen los principios anteriores, la reforma de la PAC no debería considerarla como un grave problema para el Sector Ganadero y Cárnico español, aunque todos deberíamos intentar adaptarnos rápidamente a las nuevas reglas del juego.

LAS NEGOCIACIONES DEL GATT Y SU INCIDENCIA EN LA AGRICULTURA COMUNITARIA Y ESPAÑOLA

por: Antonio Castellanos Martínez*; José Ramón Díaz García**



José Ramón Díaz García, técnico de ASAJA, en un momento de su intervención.

Nuestro modelo de agricultura no surge de la improvisación o de una decisión política o administrativa, sino de una evolución histórica permanentemente impuesta que nos ha conducido a la actual situación. Muy difícilmente podemos competir en costes de producción con países donde los salarios rozan la indignidad como Sudáfrica, o donde el tamaño de las explotaciones multiplica varias veces nuestra media como Estados Unidos, o donde se mantiene una cierta permisividad en cuestiones de sanidad vegetal o animal, o donde, por ejemplo, la preocupación por la compatibilidad agricultura-medio ambiente aún no existe.

Si las autoridades comunitarias, administrativas y políticas, estiman que el mejor sistema de homologar las condiciones de acceso a los mercados internacionales es reducir progresiva y sistemáticamente los precios de los productos agrarios en el interior de la CEE; parece evidente que deben instrumentarse los mecanismos necesarios para que ello no implique una caída de las rentas de una gran parte de los diez millones y medio de agricultores y ganaderos europeos. Estos mecanismos no han sido, de momento, ni tan siquiera esbozados. Habrá que esperar a ver en que queda la tan anunciada «revolución» del Comisario de Agricultura Mac Sharry.

En consecuencia, los agricultores europeos no nos oponemos a un acuerdo general sobre aranceles y comercio (esta es la traducción del GATT) que permita el libre intercambio de mercancías entre los Estados. La oposición de los agricultores se debe a que dicho acuerdo se alcance sobre la base de una disminución real de nuestras rentas que, tengámoslo muy en cuenta, son más débiles que las rentas del resto de los sectores profesionales y económicos.

El rechazo a esta manera de proceder está particularmente justificado en el caso de los agricultores y ganaderos españoles. Las rentas agrarias de nuestro país son de las más bajas de la Comunidad; el sector agrario español tiene aun pendiente la modernización de sus estructuras productivas y comerciales; el déficit de la Ba-

lanza Exterior Agraria crece a un ritmo acelerado; tenemos una población activa en el campo que ronda el 14 por 100 del total. Todas estas razones multiplican en España el efecto que las Rondas GATT tendrán sobre la agricultura europea.

Y nadie puede negarnos, en aras de una «teología de la liberalización» mal entendida, el legítimo derecho a defender el mantenimiento de nuestras rentas y a aspirar a una calidad de vida entendida en los mismos términos con que se entienden en otros sectores.

Los países en vías de desarrollo tienen pocos medios de creación de riqueza que no sean el aprovechamiento y comercio de sus recursos naturales, entre los cuales los agrarios no son los menos importantes.

Un Estado con escaso poder adquisitivo, es lógicamente un mal cliente; ya que, o bien no puede permitirse comprar productos manufacturados o servicios a países industrializados dispuestos a suministrarlos; o bien si los compra, es incapaz de pagarlos.

Desde esta perspectiva el deseo de recuperar mercados por parte de Estados Unidos llega incluso a propiciar el sustrato ideal para que aparezcan en el mercado nuevos clientes capaces de absorber, y pagar, sus productos. Y el único medio de que esto suceda es que, a su vez, esos clientes potenciales puedan captar divisas colocando con las menores trabas posibles sus producciones agrarias en los mercados internacionales.

Por su parte, alguno de los Estados miembros de la CEE con un mayor nivel de industrialización simpatizan en cierta manera con esta estrategia. Estos países ven en ciertas naciones del Este clientes potenciales para sus bienes de equipo.

Y EN MEDIO, LA AGRICULTURA EUROPEA

En todo este tejido de intereses económicos y comerciales, a la agricultura europea se la ha sentado en el banquillo de los acusados como responsable de las desa-

(*) Secretario General de ASAJA.
(**) Ingeniero Agrónomo (SS.TT.)

G.A.T.T. y AGRICULTURA

venencias internacionales puestas de manifiesto en el GATT y, paradójicamente, son los propios funcionarios y políticos de la Comunidad quienes le están instruyendo el correspondiente sumario.

Las autoridades comunitarias intenta liberarse así del mercado complejo de culpabilidad que sienten por haber desarrollado una Política Agrícola Común concebida como protección a las rentas de los agricultores europeos; complejo que indudablemente los agricultores europeos no podemos ni compartir, ni entender.

Sin embargo, no es cierto como se ha querido transmitir a la opinión pública, que los agricultores de la Comunidad son un sector arcaico alineado en contra de la, al parecer incuestionable libertad de comercio.

Las protestas de los agricultores han nacido del rechazo a unos planteamientos que atentan contra los principios básicos de la Política Agraria Común y que, al carecer de contrapartidas sustanciales, ponen en serio riesgo de desaparición del modelo de agricultura europeo basado en la explotación familiar agraria.

Por su parte, el Consejo de Ministros, encontraba en ese marco mundial la oportunidad de excusar la adopción de medidas claramente impopulares entre sus electores.

Por esta razón, el acuerdo que los Ministros entregaron en Bruselas el 3 de diciembre, incluía concesiones de escaso provecho desde el punto de vista del juego negociador del GATT y sí, sin embargo, claramente continuistas con la política que la Comisión ha estado defendiendo en los últimos años y que los Ministros han firmado de manera sistemática.

Como ha podido comprobarse tras el, en nuestra opinión, mal calificado fracaso de la Ronda Uruguay y el verdadero interés de Estados Unidos se centra en las cotas de mercado internacional que está invadiendo la Comunidad y en los mecanismos que permiten que esta invasión prospere: las restituciones o subvenciones a la exportación. Precisamente este ha sido uno de los capítulos más difuminados, menos precios y más superficialmente tratado por la Comisión en sus documentos de trabajo.

LA ESTRATEGIA COMERCIAL DE EE.UU.

La situación económica de los Estados Unidos no atraviesa uno de sus mejores momentos y la pérdida de mercados agrícolas, que constituyen uno de los capítulos más importantes de sus explotaciones, es un lujo que no pueden permitirse.

En realidad, las autoridades comerciales USA contemplan con una cierta indiferencia el mayor o menor montante presupuestaria que la Comunidad pueda de-

dicar a sostener las rentas de los agricultores y ganaderos europeos. Los perjuicios estadounidenses se revelan contra aquellas otras medidas que supongan un riesgo de pérdida de los habituales clientes americanos en favor de la CEE o que frenen de alguna manera a sus propias posibilidades de expansión comercial.

Por lo tanto, una de las razones de fondo de la falta de acuerdos de las negociaciones GATT estriba en el empeño de la Comisión en ofrecer a sus interlocutores unos objetivos planteados tanto para obtener unos resultados en las negociaciones, como para justificar su propia estrategia de desarme de la Política Agraria Común.

Por otro lado, Estados Unidos, que ha tenido siempre la habilidad de alejar las batallas de su territorio y esgrimir el estándar de los menos favorecidos, se ha erigido, nuevamente, en adalid de los países en vías de desarrollo.

Esta postura benefactora puede ser cierta; pero, evidentemente, existen otros intereses aparte del mero y simple altruismo.

En los últimos meses el intrincado proceso de negociaciones GATT ha ocupado un espacio importante en los medios de comunicación.

A las informaciones acerca de las diferentes, más bien enfrentadas, posiciones de los Estados o Grupos interlocutores, se han sumado las expresiones, en contra o a favor, de los sectores cuyos intereses pudieran resultar afectados por los posibles acuerdos. Expresiones que en el caso particular del sector agrario europeo se han visto reflejadas en la manifestación que, el pasado 3 de Diciembre reunió en Bruselas a más de treinta mil agricultores y ganaderos.

Sin embargo, el GATT como fuente de análisis está muy lejos de agotarse y aún puede profundizarse en algunas de las motivaciones de las posturas manifestadas que, a nuestro juicio, han pasado un tanto desapercibidas.

LA COMISION Y LA EXCUSA DEL GATT

Desde 1986, y de manera esencialmente enérgica a partir de 1988, la Comisión de las Comunidades Europeas ha obtenido en el Consejo de Ministros la aprobación de una serie de decisiones orientadas fundamentalmente para restricción del gasto agrario de la CEE; y la actual intención de la Comisión es la de mantener en el futuro este mismo criterio de disciplina presupuestaria.

No obstante, la mala acogida por parte de las organizaciones agrarias europeas de los mecanismos concebidos por la Comisión; la práctica desaparición de los excedentes acumulados en la mayor parte

de los productos; la cada vez mayor participación de los agricultores y ganaderos en la financiación de los gastos generales por la superproducción comunitaria en algunos sectores y la «moderación» de rentas a la que se ha sometido en las últimas campañas a los profesionales del sector, hacían difíciles exigir mayores sacrificios a las rentas agrarias sin justificarlos con argumentos ajenos a las propias circunstancias comunitarias.

Las reclamaciones de los interlocutores de la CEE en la GATT han venido a proporcionar a la Comisión estos argumentos.

La Comisión esperaba la conclusión de la Ronda Uruguay, como marco mundial en el seno del cual se acreditaba la necesidad de nuevas medidas más restrictivas, más severas, y se disculpaba al mismo tiempo la responsabilidad de las mismas orientando las miradas acusadoras hacia Estados Unidos.



Representación de las organizaciones agrarias (en este caso UPA y ASAJA) en el Seminario.



TARIFAS Y CONDICIONES DE SUSCRIPCIÓN


Tiempo mínimo de suscripción: Un año.

Fecha de pago de toda suscripción: Dentro del mes siguiente a la recepción del primer número.

Forma de hacer el pago: Por giro postal; transferencia a la cuenta corriente que en el Banco Español de Crédito o Hispano Americano (oficinas principales) tiene abierta, en Madrid, **Editorial Agrícola Española, S.A.** o domiciliando el pago en su Banco.

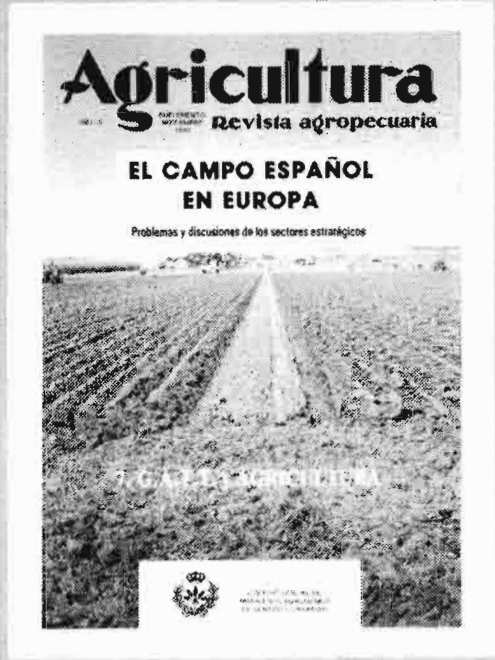
Prórroga tácita del contrato: Siempre que no se avise un mes antes de acabada la suscripción, entendiéndose que se prorroga en igualdad de condiciones.

Tarifa de suscripción para España	4.500 pta/año
Portugal	5.500
Restantes países	10.000 (aéreo)
Números sueltos: España	450 pta
I.V.A. INCLUIDO	

<p>DRENAJE AGRÍCOLA Y RECUPERACIÓN DE SUELOS SALINOS Fernando Pizarro 2.ª edición 544 páginas 2.700 pesetas</p> 	<p>MANUAL DE ELAIOLOGÍA Autores varios (en colaboración con FAO) 166 páginas 500 pesetas</p> 	<p>PODADA DEL OLIVO (Moderna olivicultura) Miguel Pastor Muñoz-Cobo José Humanes Guillén 142 páginas 1.200 pesetas</p> 
<p>LA CATA DE VINOS Autores varios (E. Enológica de Haro y Escuela de I.T. Agrícola, Madrid) 180 páginas 1.200 pesetas</p> 	<p>DIANO Reedición Luis Fernández Salcedo 416 páginas 2.200 pesetas</p> 	<p>COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRARIOS Pedro Caldentey 3.ª edición 242 páginas 2.000 pesetas</p> 
<p>CATASTRO DE RUSTICA (Guía práctica de trabajos) Francisco Sánchez-Casas 152 páginas 1.000 pesetas</p> 	<p>TRECE GANADEROS ROMANTICOS Reedición Luis Fernández Salcedo 259 páginas 1.200 pesetas</p> 	<p>POLÍTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES AGRARIAS ("EL LIBRO DEL GATT") Julian Brz y Marshall Martin 173 páginas 1.200 pesetas</p> 

I.V.A. INCLUIDO

DESCUENTO A SUSCRIPTORES



TARJETA POSTAL BOLETÍN DE PEDIDO DE LIBROS

Muy Sres. míos:
Les agradecería me remitieran, contra reembolso de su valor, las siguientes publicaciones de esa Editorial, cuyas características y precios se consignan al dorso de esta tarjeta.

- Ejemplares de «Trece ganaderos románticos»
- Ejemplares de «Comercialización de productos agrarios»
- Ejemplares de «Diano»
- Ejemplares de «Políticas Comerciales internacionales» (El libro del GATT)
- Ejemplares de «Manual de Electrotecnia»
- Ejemplares de «Cata de vinos»
- Ejemplares de «La poda del olivo (Moderna olivicultura)»
- Ejemplares de «Los quesos de Castilla y León»
- Ejemplares de «Drenaje agrícola y recuperación de suelos salinos»
- Ejemplares de «Catastro de Rústica (Guía práctica de trabajo)»

El suscriptor de **AGRICULTURA**
D.
Dirección



Agricultura

EDITORIAL AGRÍCOLA ESPAÑOLA, S.A.
Caballero de Gracia, 24, 3.º izqda.
Teléfono 521 16 33 - 28013 Madrid

D. (Escribase con letra clara el nombre y apellidos)

Localidad

Provincia D.P.

Calle o plaza

De profesión Núm.

Se suscribe a **AGRICULTURA, Revista Agropecuaria**, por un año.

..... de 19.....
(firma y rúbrica)

Editorial Agrícola Española, S.A.
Caballero de Gracia, 24
28013 MADRID

(Ver al dorso tarifas y condiciones)

John Deere significa mayor calidad a su justo precio

Un sistema exclusivo de tracción a las cuatro ruedas con ángulo de avance de 12° permite realizar giros reducidos con todos los anchos de vía y tamaños de neumáticos. Un embrague refrigerado por aceite acciona la doble tracción sobre la marcha. El diferencial con un despeje adecuado es autoblocante.

El sistema hidráulico de circuito cerrado asegura una labor ultraproductiva ... y una respuesta instantánea para cualquier otra función hidráulica ... todo ello con el mínimo consumo de combustible. Se trata de una dotación estándar desde el 1750 (54 CV/40 kW) al 3650 (126 CV/93 kW).

La transmisión Power Synchron de 16 velocidades permite aprovechar al máximo la potencia del motor y se puede cambiar bajo carga sin utilizar para nada el embrague. Los embragues y los frenos de disco, refrigerados por aceite, significan una prolongación de la vida útil sin necesidad de realizar ningún ajuste.

Las pruebas de la OECD demuestran que los motores John Deere están entre los mejores en prestaciones y rendimiento. Y nuestros pistones de baja fricción con segmento alto y enfriados por pulverización de aceite funcionan a baja velocidad y aseguran un alto rendimiento año tras año.

Elija la famosa cabina SG2 con aire acondicionado.

**LA CALIDAD
ES NUESTRA FUERZA**



PROXIMOS LIBROS

- **PLANIFICACION RURAL**

Autor: Domingo Gómez Orea

(Coedición con el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación).

- **IMPRO: UN MODELO INFORMATIZADO PARA EVALUACION DE IMPACTO AMBIENTAL**

Autores: D. Gómez Orea, J. Aguado, A. Quintana, T. Villarino, G. Escobar, M. Herrera y C. Bárcenas

- **EVALUACION DE IMPACTO AMBIENTAL**

Autor: Domingo Gómez Orea

- **SEMILLAS DE CEREALES Y LEGUMINOSAS**

(Ponencias de un Seminario celebrado en Arévalo)

(En colaboración con el Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias).

- **ELABORACION DE ACEITE DE OLIVA DE CALIDAD**

Autores: Luis Civantos, Rafael Contreras y Rosa Grana



Editorial Agrícola Española, S.A.

c/ Caballero de Gracia, 24, 3º izqda.

28013 MADRID

Tel.: 521 12 33

Fax: 522 48 72