

EL G.A.T.T. Y EL COMERCIO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS AGRARIOS

Por
JOSE RAMON PRIETO HERRERO (*)
y LUIS ESTERUELAS HERNANDEZ (**)

LA Agricultura ha sido uno de los sectores económicos que hasta época reciente no se ha tratado, en el G.A.T.T., con la atención que el caso requiere. La entrada en vigor del Acuerdo General (G.A.T.T.) tuvo lugar pocos años después de la Segunda Guerra Mundial, con las agriculturas europeas destrozadas, o iniciando su recuperación y, por tanto, la única preocupación existente se centraba en cubrir las penurias de alimentos y otras materias primas de origen agrario, a las que estaban sometidos la mayor parte de los países, sin que se manifestaran problemas relacionados con el comercio internacional de productos agrarios.

I. CONSIDERACIONES HISTORICAS SOBRE EL G.A.T.T.

Los primeros pasos tendentes a suprimir todas las prácticas que dificultaban los intercambios comerciales así como a recortar la excesiva protección arancelaria se dieron en la Conferencia

(*) Consejero de Agricultura, Pesca y Alimentación. Delegación Permanente de España ante los Organismos Internacionales en Ginebra.

(**) Consejero Técnico Subdirección Relaciones Agrarias Internacionales, S.G.T., M.A.P.A.
— Revista de Estudios Agro-Sociales. Núm. 148 (abril-junio 1989).

Internacional de Comercio y Empleo (O.I.C., La Habana, 1946), que elaboró la llamada «Carta de La Habana», cuyo artículo 7.º preveía la creación de un organismo —Organización Internacional de Comercio— especializado, de Naciones Unidas, encargado de llevar a la práctica las normas acordadas. La «Carta» no obtuvo las ratificaciones necesarias para su entrada en vigor, y dicha Organización no se pudo crear. Sin embargo, veintitrés países decidieron poner en marcha una parte de la misma: las concesiones arancelarias previstas en su artículo 17. Así nació el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (G.A.T.T.).

El Acuerdo General se negoció en 1947 y entró en vigor en enero de 1948. El Acuerdo General se concertó con objeto de que pudiese procederse rápidamente a la liberalización del comercio, y solamente se le dotó de un dispositivo institucional mínimo, porque se suponía que pronto se encargaría de él la O.I.C. Sin embargo, hubo que abandonar los planes de creación de esta última cuando resultó patente que no se ratificaría la carta, y el Acuerdo General quedó como el único instrumento internacional en que se enuncian normas comerciales aceptadas por las naciones que efectúan la mayor parte del comercio mundial (1).

I.1. *Estructura*

No se trata de un organismo propiamente dicho, sino del acuerdo comercial de mayor envergadura que conoce la historia; un acuerdo inicialmente «provisional», convertido después en definitivo, al servicio del cual se han ido creando órganos de administración.

Su estructura está presidida por la Asamblea de las PARTES CONTRATANTES que suelen celebrar sesión una vez al año, generalmente en el mes de noviembre.

Secunda a las Partes Contratantes, el CONSEJO DE REPRESENTANTES que se reúne una vez al mes y está facultado para

(1) Los antecedentes históricos del Acuerdo General fueron analizados en: J. R. Prieto y L. Esteruelas: «El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio», *Boletín de Información Extranjera*, n.º 86/4-5.

tratar los asuntos de trámite y los de carácter urgente entre los períodos de sesiones de las Partes Contratantes.

Todas las decisiones que toman las Partes Contratantes y el Consejo de Representantes se toman por consenso, aunque también se puede proceder por votación, sin que por lo regular se lleve a ello.

Existe una serie de Comités y Consejos que se ocupan de examinar y proponer soluciones sobre asuntos puntuales relacionados con los diversos sectores contemplados en el Acuerdo General (G.A.T.T.). Estos Comités y Consejos informan al Consejo de Representantes y a las Partes Contratantes sobre sus actividades y proponen soluciones a los problemas que se les planteen.

También se crean Grupos de Trabajo *ad hoc* para examinar las solicitudes de adhesión, los acuerdos concluidos por países miembros para ver si se ajustan a las reglas y disciplinas del Acuerdo General y los Grupos Especiales de conciliación para solventar diferencias o litigios surgidos entre dos o más Partes Contratantes.

Para el gobierno, seguimiento y puesta en práctica de decisiones, etc., existe una Secretaría General, al frente de la cual está el Director General, que cuenta con unos 300 funcionarios. Su sede se fijó en Ginebra.

Actualmente son signatarios del Acuerdo General, 96 países que cubren más del 85% del Comercio Mundial y otros 30 países que, sin ser signatarios, lo aplican de facto (2).

I.2. *Objetivos*

El Acuerdo General es el único instrumento multilateral que fija normas convenidas para regir el comercio internacional. Desde 1948, el G.A.T.T. ha funcionado también como el principal organismo internacional encargado de negociar la reducción de los obstáculos entorpecedores del comercio y otras medidas que perturban la competencia, y de velar por las relaciones comerciales internacionales. El G.A.T.T. es, pues, un código de normas y a

(2) En enero de 1988, Lesotho se convirtió en la 96.^a Parte Contratante. Doce países (siete de ellos latinoamericanos) han presentado solicitudes, que se encuentran en diversas etapas del proceso de adhesión.

la vez un foro en el que los países pueden discutir y resolver sus problemas comerciales y negociar con objeto de ampliar las oportunidades de comercio en el mundo. El hecho de que el volumen del comercio internacional haya crecido hasta multiplicarse por ocho desde la terminación de la Segunda Guerra Mundial constituye una prueba del éxito del G.A.T.T. en su doble función.

Los derechos y las obligaciones contractuales que se estipulan en el Acuerdo han sido voluntariamente aceptados, en interés mutuo, por los países miembros. La vigilancia de la aplicación de estas normas es una actividad importante del G.A.T.T. Las normas se han perfeccionado y los obstáculos entorpecedores del comercio se han reducido progresivamente en sucesivas negociaciones multilaterales del G.A.T.T.

Aunque el Acuerdo General es un documento largo y complejo, se basa en pocos principios y objetivos fundamentales.

Los países firmantes del G.A.T.T. se pusieron fácilmente de acuerdo sobre los objetivos. Se trataba de promover la expansión, el pleno empleo y la eficaz utilización de los recursos bajo la premisa de que la libertad de comercio sería el camino adecuado para lograr tales fines, convirtiéndose así el librecambio en la meta inmediata. Sin embargo, el acuerdo no fue tan sencillo a la hora de decidir los medios o procedimientos que se utilizarían. El resultado final fue una pretendida síntesis entre tres posturas distintas: la norteamericana, decididamente librecambista, la británica, más proteccionista, como consecuencia de sus dificultades de balanza de pagos, y la de los países subdesarrollados, que desconfiaban de los países industrializados y cuya posición se resumía en la idea de que «aplicar la igualdad a las desigualdades era condenar a vegetar a los pueblos menos desarrollados». De acuerdo con estas tres posiciones, el G.A.T.T. apoya su actuación en los siguientes principios:

Principio de la no discriminación

El primer principio, plasmado en la famosa cláusula de la nación más favorecida, es que en el comercio no debe haber discriminaciones. Todas las partes contratantes están obligadas a concederse mutuamente un trato tan favorable como el que den

a cualquier otro país en lo relativo a la aplicación y la administración de los derechos y gravámenes de importación y exportación. Las excepciones a esta norma fundamental sólo se admiten en ciertas circunstancias especiales.

Protección mediante el arancel aduanero

El segundo principio fundamental es que la protección de las industrias nacionales debe efectuarse esencialmente mediante el arancel aduanero y no con medidas comerciales de otra clase. El objeto de esta norma es, entre otras cosas, lograr que se conozca claramente el grado de protección.

Aunque se prevé la posibilidad de negociar las partidas consolidadas, se procura impedir la vuelta a derechos más elevados con la exigencia de que todo aumento tiene que ser compensado; por tanto, es raro que se haga uso de esta disposición.

Consultas, conciliación y solución de diferencias

La celebración de consultas, el proceso de conciliación y la solución de diferencias son cuestiones de importancia fundamental para la labor del G.A.T.T. Tanto los países grandes como los pequeños pueden acudir al G.A.T.T. en busca de una solución justa cuando estimen que otras partes contratantes anulan o ponen en peligro los derechos que les confiere el Acuerdo General.

Existen procedimientos de «exención» por los que un país, cuando sus circunstancias económicas o comerciales lo justifican, puede pedir que se le exima del cumplimiento de una obligación determinada impuesta por el Acuerdo General. Hay también disposiciones liberatorias que permiten la adopción de medidas urgentes en ciertas circunstancias definidas.

Restricciones cuantitativas a la importación

La prohibición general de las restricciones cuantitativas es una disposición fundamental del Acuerdo General, dictada en un momento en que esas restricciones estaban muy difundidas y constituían quizás el mayor obstáculo para el comercio internacional. En la actualidad, su importancia ha disminuido, no obstante, si-

guen siendo bastante numerosas y afectan especialmente al comercio de productos agrícolas, textiles, acero y otros productos, muchos de los cuales son de interés para los países en desarrollo desde el punto de vista de su exportación.

La principal excepción a la regla general del G.A.T.T., que prohíbe el uso de restricciones cuantitativas es el caso de dificultades de balanza de pagos. Incluso en tal caso, las restricciones no deben ser aplicadas más allá de la medida necesaria para proteger la balanza de pagos y deben ser reducidas progresivamente y eliminadas tan pronto como dejen de ser necesarias. Esta excepción viene ampliada, para los países en desarrollo, por el reconocimiento (consignado en el artículo XVIII del Acuerdo General) de que pueden verse obligados a mantener restricciones cuantitativas para impedir una pérdida excesiva de divisas a causa de la demanda de importaciones generada por su proceso de desarrollo o debido a la creación o ampliación de una producción nacional.

Los países que apliquen restricciones a la importación por razones de balanza de pagos, o que hagan más severas las existentes, deben celebrar regularmente consultas en el marco del G.A.T.T.

Acuerdos regionales de comercio

Se han concertado en distintas regiones del mundo acuerdos de comercio por los que un grupo de países decide suprimir o reducir los obstáculos a sus importaciones mutuas. El artículo XXIV del Acuerdo General reconoce la utilización de una integración mayor de las economías nacionales mediante la liberalización del comercio. Por consiguiente, autoriza tales agrupaciones, en tanto que excepción a la norma general del trato de la nación más favorecida, siempre que cumplan ciertas condiciones estrictas cuya finalidad es garantizar que esos acuerdos faciliten el comercio entre los países interesados sin poner obstáculos al comercio con el resto del mundo.

Las agrupaciones comerciales regionales previstas en el artículo XXIV pueden revestir la forma de una unión aduanera o de una zona de libre comercio; en ambos casos es preciso que se eli-

minen los derechos y demás obstáculos que pesan sobre lo esencial de los intercambios comerciales entre los países constitutivos del grupo, en una zona de libre comercio, cada miembro mantiene una política comercial y un arancel propios respecto de los países externos a la zona, en una unión aduanera se adopta un arancel unificado frente al exterior. Tanto en uno como en otro caso, se exige que los aranceles y las disposiciones que afecten al comercio de los miembros del grupo con los países externos a él no sean más que los aplicados antes de la creación del grupo.

1.3. Negociaciones comerciales multilaterales o Rondas

El verdadero instrumento operativo del Acuerdo reside en las Conferencias Arancelarias, también llamadas «Rondas», en las que se deciden las concesiones que cada país otorga a los restantes y sobre las que se apoya una complicada trama de acuerdos comerciales multilaterales que transmiten las ventajas, favores, privilegios e inmunidades. Hasta el momento, las Conferencias o Rondas han sido las siguientes: Ginebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1950-51), Ginebra (1955-56), Ginebra (1960-61, llamada «Ronda Dillon»), Ginebra (1964-67, llamada «Ronda Kennedy») y la que tuvo Tokio por sede (1973-79). Como es bien conocido, en septiembre de 1986 se lanzó en Punta del Este la denominada «Ronda Uruguay» de la que nos ocuparemos más adelante.

Las cinco primeras «Rondas» incidieron básicamente en el ámbito arancelario, por considerar los participantes que los elevados derechos arancelarios establecidos en los años 1940-50 constituían el principal obstáculo al libre acceso a los mercados. Tras siete «Rondas» (la última, la Ronda Tokio, finalizó en 1979 y las reducciones de derechos arancelarios terminaron de aplicarse en 1986), los niveles de protección arancelarios han quedado muy reducidos. El nivel arancelario medio ponderado en la Comunidad es actualmente inferior al 5%, pero si se toman en cuenta los acuerdos preferenciales firmados con terceros países, la cifra quedaría reducida a un mero 1%. La mayoría de los aranceles han de ser mantenidos a sus actuales niveles por la Comunidad en el marco

del G.A.T.T., por lo que sólo pueden ser elevados en negociaciones dentro de este acuerdo (3).

La Ronda de Tokio, la más vasta de las siete rondas de negociaciones comerciales multilaterales celebradas en el G.A.T.T., se inició en 1973 y concluyó en 1979. De ella resultaron, además de importantes reducciones arancelarias, una serie de nuevos acuerdos que abarcan medidas no arancelarias, así como otros sobre el comercio de productos lácteos, la carne de bovino y las aeronaves civiles, y un marco jurídico mejorado para el desarrollo del comercio mundial. Una parte importante de los resultados de la Ronda de Tokio, tanto en lo concerniente a la liberalización como en lo que atrae el perfeccionamiento de las normas, fue el trato especial y más favorable para el comercio de los países en desarrollo, recogido en la Parte IV del Acuerdo General, que significa una ampliación del mismo en la que quedaron plasmadas las aspiraciones de los países en desarrollo y dentro de ellos los menos desarrollados.

II. ACCIONES DEL G.A.T.T. SOBRE AGRICULTURA

Como indicábamos en el preámbulo, en un principio, la agricultura no formó parte de las preocupaciones y actividades del G.A.T.T., por las razones allí apuntadas.

Sin embargo, todos los países trataron de superar sus propias deficiencias mediante estímulos a las producciones agrarias, lo que conjuntamente con los avances tecnológicos, las mejoras sensibles de sus economías y otros factores, dieron lugar a unos incrementos insospechados en las producciones que acarrearán ciertas perturbaciones en el comercio internacional de productos agropecuarios y dio lugar a que los países signatarios del Acuerdo General fueran tomando conciencia del asunto y se ocuparan de tratar de incluir la agricultura dentro de las reglas y disciplinas del G.A.T.T.

Hasta el final de los años cincuenta, el G.A.T.T. no prestó

(3) Véase la aportación de Miguel Angel Díaz Mier en «La C.E.E. y las negociaciones del G.A.T.T.», *C.I.S.S. NOTICIAS/C.E.E.*, n.º 26, marzo de 1978.

gran atención a la cuestión de las subvenciones. El primer paso hacia una limitación de las subvenciones tuvo lugar entre 1955 y 1962, con la elaboración del artículo XVI del G.A.T.T., Sección B. Se siguieron autorizando las subvenciones a la exportación de «productos básicos» (productos agrícolas, forestales, pesqueros y mineros), excepto en el caso de que diesen lugar a variaciones de «la parte equitativa del comercio mundial de exportaciones»; se prohibieron las subvenciones a la exportación de «productos no primarios», cuando daban lugar a ventas en los mercados de exportación «a un precio menor que el precio comparable aplicado al producto similar a los compradores del mercado nacional». Esta distinción entre subvenciones a productos primarios versus no primarios no está clara si fue introducida debido a algún tipo de consideración para con los países en vías de desarrollo o si se adoptó para ayudar a las exportaciones de productos primarios de los países desarrollados (en especial agrícolas). Téngase en cuenta que cuando se empezó a hablar en el seno del G.A.T.T. de estos conceptos de subvención se estaban sentando las bases de la Política Agraria Común por parte de los Seis Estados miembros fundadores de la Comunidad Económica Europea, que habían firmado el Tratado de Roma, en 1957 (4).

Ya en la Ronda Kennedy (1964-67) empezaron a tener importancia las negociaciones sobre productos agrícolas, con el reconocimiento por el G.A.T.T. de que las «políticas agrícolas» son «específicas» y distintas de las restantes políticas; tolerando, con ciertas limitaciones, las restricciones a la importación de productos agrícolas; admitiendo, en casos concretos, las subvenciones a la exportación y aceptando que los Acuerdos sobre Productos incluyeran cláusulas que contravinieran los principios del G.A.T.T., si su objetivo era la estabilización de los mercados.

Fue la formulación de la P.A.C. la que, al afectar a los restantes países, llevó a extender la negociación a los productos agrícolas y a contemplarlos con mayor cuidado en la Ronda Tokio.

El primer paso importante en materia de Agricultura, dentro del G.A.T.T., se dio en la Ronda Tokio, en la que participa-

(4) Olivier Long: «Law and its limitations in the G.A.T.T. multilateral trade system», Martins Nijhoff Publishers, Dordrecht, 1985.

ron 99 países, lográndose, al final de la misma, en noviembre de 1979, acuerdos sobre:

- Un marco jurídico mejorado para el desarrollo del comercio mundial (incluido el reconocimiento de un trato arancelario y no arancelario preferencial en beneficio de los países en desarrollo, y entre éstos, como característica jurídica permanente del sistema mundial).
- Medidas no arancelarias (subvenciones y medidas compensatorias).
- Obstáculos técnicos al comercio.
- Compras del Sector Público.
- Valoración en aduana.
- Procedimientos para el trámite de licencias de importación.
- Revisión del Código Antidumping de 1967.
- Carne de bovino.
- Productos lácteos.
- Productos tropicales.
- Aeronaves civiles.
- Trato especial y más favorable para los P.V.D.
- Reducción escalonada de aranceles de miles de productos agrícolas e industriales en siete años, contados a partir del 1.º de enero de 1980.

El primero de los acuerdos enunciados entró en vigor en noviembre de 1979, y el resto el 1.º de enero de 1980, salvo los de Compras del Sector Público y Valoración en Aduanas, cuya vigencia comenzó el 1.º de enero de 1981, así como el de Productos Tropicales.

Se convino que todos los acuerdos logrados arancelarios y no arancelarios se aplicaran tanto al comercio mundial de productos industriales como al de productos agropecuarios.

Asimismo, el Comité de Negociaciones de aquella época recomendó, en abril de 1979, a todos los países signatarios del Acuerdo General, mantener y proseguir el desarrollo de una cooperación activa en el Sector de la Agricultura.

De todos los acuerdos nacidos en la Ronda Tokio, al Sector Agrario le afectan y le interesan:

- Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.
- Acuerdo sobre la Carne de Bovino.
- Acuerdo sobre los Productos Lácteos.

Sin que ello quiera decir que el resto de los acuerdos no le afectan, sino que solamente tienen un interés secundario y no tan directo como los primeros.

Obstáculos Técnicos al Comercio.— Este Acuerdo, conocido también como «Código de Normas», compromete a los signatarios del mismo a velar porque los reglamentos técnicos o normas que puedan adoptar los gobiernos u otros órganos por razones de seguridad, sanidad, protección de consumidores o del medio ambiente, o para otros fines y los sistemas de pruebas y certificaciones, no creen obstáculos innecesarios al comercio.

En este foro se debaten algunos asuntos de capital importancia para el Sector Agrario, para pasar después al Consejo de Representantes, si no se han resuelto con el fin de crear los «Grupos Especiales» o «Panels», para resolver la cuestión. A título de ejemplo citaremos temas recientemente tratados en este Comité que están teniendo serias repercusiones: Directiva C.E.E. sobre hormonas, Directiva C.E.E. sobre condiciones higiénico-sanitarias de mataderos, prohibición de importaciones de carne por motivos epizooticos, etc.

Acuerdo Internacional sobre la Carne de Bovino.— Este acuerdo tiene como objetivos: fomentar la expansión, la liberalización y la estabilidad del comercio internacional de la carne y de los animales vivos, así como de incrementar la cooperación internacional en este sector.

El Consejo creado por el Acuerdo (Consejo Internacional de la Carne) examina el funcionamiento del Acuerdo, evalúa la situación de la oferta y de la demanda mundiales de la carne y brinda la oportunidad de celebrar regularmente consultas sobre toda cuestión que afecte al comercio internacional de la carne de bovino, incluidos los compromisos bilaterales o plurilaterales en este sector.

El Consejo se reúne, regularmente, dos veces al año (junio y diciembre).

El Acuerdo que nos ocupa no contiene disposiciones económicas, ni de precios, lo que significa la única forma de que el Acuerdo funcione.

Hemos de señalar que, en las Reuniones Ordinarias del Consejo, se debaten temas de gran importancia, referentes a los intercambios en los mercados internacionales y a las políticas internas de producción.

En 1984, el Consejo decidió, ante una posible crisis del mercado, la creación de un grupo de trabajo que ayude al Consejo a analizar la situación y la evolución del mercado.

Anualmente, la Secretaría elabora un informe, que se publica en los idiomas oficiales (francés, inglés y español), titulado «El Mercado Mundial de la Carne de Bovino», que es muy estimado por el Sector, ya que se analiza y expone la situación en el año transcurrido y las previsiones futuras, a corto, medio y largo plazo.

En la actualidad, son 29 los países firmantes del Acuerdo. España participó en todas las reuniones del Consejo en calidad de observador, ya que no se firmó, en su día. Hoy, después de nuestra adhesión a la C.E.E., participamos como miembro de pleno derecho (5).

Desde hace dos años, el órgano subsidiario del Consejo (Grupo de Análisis del Mercado de la Carne) se viene ocupando de llevar a cabo estudios sobre los precios internacionales de los piensos y precios de otras carnes competitivas (aves, porcino, ovino, etc.), que están siendo acogidos muy favorablemente por todos los participantes.

Acuerdo Internacional de Productos Lácteos.— Tiene por objeto ampliar y liberalizar el comercio mundial de productos lácteos; lograr una mayor estabilidad en este comercio y, de ese modo, evitar, en interés mutuo de los exportadores y los importadores, los excedentes, las situaciones de escasez y las fluctuaciones indebidas de los precios; ayudar al avance económico y social de los países en desarrollo, y mejorar la cooperación internacional en

(5) En la actualidad, la Presidencia del Consejo la ostenta España, a través del Consejero de Agricultura, Pesca y Alimentación, en la Misión Permanente de España ante los Organismos Internacionales en Ginebra.

el sector de los productos lácteos. El Acuerdo comprende, en general, todos los productos lácteos, en tanto que en su anexo figuran tres protocolos que establecen disposiciones concretas, inclusive precios mínimos, para el comercio internacional de determinados tipos de leche en polvo, materias grasas lácteas, incluida la mantequilla, y determinados quesos. Un Consejo Internacional de Productos Lácteos, en el marco del G.A.T.T., examina el funcionamiento del Acuerdo y evalúa la situación y perspectivas del mercado mundial de productos lácteos.

Este Acuerdo, a diferencia del de la Carne de Bovino, contiene cláusulas económicas de gran transcendencia. Nos referimos a la fijación de precios mínimos de exportación y al compromiso de respetarlos.

Esto ha dado lugar a que, en determinadas ocasiones, se hayan producido ventas en el mercado internacional, a precios inferiores a los mínimos acordados, dando lugar a reuniones extraordinarias del Consejo, cargadas de tensión que, incluso, abocaron a denunciar el Acuerdo los Estados Unidos y Austria, que han dejado de ser miembros, pese a haber sido Estados fundadores.

Tanto el Consejo Internacional de la Carne, como el de los Productos Lácteos, están cumpliendo una misión importante, aunque sólo sea por el intercambio de información que se produce, que permite conocer, casi al día, la situación de las políticas nacionales, en cuanto a producción, consumos, excedentes, exportaciones, precios, destinos, etc., que realmente los países aprovechan para orientar el futuro de sus economías en estos sectores de la ganadería.

Productos Tropicales.— Otro de los Sectores que contempla el G.A.T.T., con dedicación especial es el de Productos Tropicales, de gran importancia para el Sector Agrícola, aunque su negociación es independiente.

En la Declaración de la Reunión Ministerial de lanzamiento de la Ronda Tokio, se estipuló que los Productos Tropicales debían tratarse como un sector especial y prioritario, teniendo en cuenta que gran número de países en desarrollo tienen, como fuente importante de sus ingresos, las exportaciones de este tipo de productos.

Durante las Negociaciones Multilaterales de la Ronda Tokio se llegó a concretar que el día 1 de enero de 1977 entrarían en vigor las concesiones y contribuciones que hacían Austria, C.E.E., Finlandia, Noruega, Suecia, Nueva Zelanda y Suiza, a los países en desarrollo en materia de productos tropicales que, hasta entonces, estaban sometidos a ciertas medidas arancelarias y no arancelarias que entorpecían el comercio.

La mayor parte de estas concesiones afectaban a productos básicos (café, té, cacao, ciertas frutas, especias, yute, etc.), pero algunas de ellas alcanzaban a productos elaborados o semielaborados.

Canadá y Japón pusieron en vigor concesiones semejantes en abril de 1977 y Austria en julio del mismo año.

Los Estados Unidos lo hicieron más tarde, tras una serie de consultas.

II.1. *Reunión Ministerial de 1982*

El paso definitivo para encuadrar la Agricultura dentro de las reglas y disciplinas del G.A.T.T., se dio en la Reunión de las Partes Contratantes a nivel Ministerial celebrada en Ginebra, a finales de noviembre de 1982.

Por primera vez en diez años, las partes contratantes del Acuerdo General se reunieron a nivel ministerial. Además de elaborar de común acuerdo una declaración política de apoyo al sistema comercial del Acuerdo General y de acordar estar dispuestos a resistir las presiones proteccionistas, los Ministros acordaron un nuevo programa de trabajo. Entre las previsiones del programa se encontraban las siguientes: importantes esfuerzos para lograr una mayor liberalización y mejores disciplinas en la esfera del comercio agropecuario, reanudación de los intentos de llegar a un acuerdo con respecto al problema de las salvaguardias; negociaciones sobre los productos tropicales; un examen de las restricciones cuantitativas y de otras medidas no arancelarias, con objeto de eliminarlas o modificarlas cuando no se ajusten a lo dispuesto en Acuerdo General; un examen de la idoneidad y efectividad de los acuerdos concertados en la Ronda de Tokio, y un examen de

las restricciones, en el sector de los textiles, y de las posibilidades de liberalización.

Por lo que respecta al sector agrícola, la Declaración Ministerial de noviembre de 1982 fue muy clara. Las Partes Contratantes decían que estaba «ampliamente extendida la insatisfacción con la aplicación de las normas del G.A.T.T. al comercio de productos agropecuarios y el grado de liberalización de dicho comercio, a pesar de que ésta haya seguido incrementándose». Al elaborar el programa de trabajo y las prioridades para los años ochenta, las Partes Contratantes, individual y colectivamente se comprometían a «incorporar la agricultura más plenamente al sistema de comercio multilateral, mejorando la eficacia de las normas, disposiciones y disciplinas del G.A.T.T. y mediante una interpretación común de las mismas, tratar de mejorar las condiciones de acceso a los mercados y someter a mayor disciplina la competencia de las exportaciones. Se emprenderá a tal efecto un importante programa de trabajo de dos años de duración».

Con el propósito de acelerar la consecución de los objetivos del Acuerdo y reconociendo la urgente necesidad de hallar soluciones duraderas a los problemas del comercio de productos agropecuarios, las Partes Contratantes decidieron llevar a cabo los siguientes puntos:

1. Examinar los asuntos enumerados a continuación a la luz de los objetivos, principios y disposiciones pertinentes del acuerdo general y teniendo también en cuenta los efectos de las políticas agrícolas nacionales, con objeto de hacer las recomendaciones apropiadas. El examen abarcará todas las medidas que afecten el comercio, acceso a los mercados, competencia y abastecimiento de productos agropecuarios, comprendidas las subvenciones y otras formas de asistencia.
 - a) Las medidas comerciales que afectan al acceso a los mercados y al abastecimiento, con objeto de conseguir una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios, con respecto a los aranceles y medidas no arancelarias, sobre la base de la reci-
-

prociudad global y la ventaja mutua en el marco del Acuerdo General.

- b) La aplicación del Acuerdo General en lo relativo a las subvenciones que afectan a la agricultura, especialmente las subvenciones a la exportación, con objeto de determinar a la luz de la experiencia, si esa aplicación contribuye eficazmente al logro de los objetivos del Acuerdo General y si permite evitar realmente que las subvenciones causen perjuicio grave al comercio o a los intereses de las Partes Contratantes. Se incluirán en este examen otras formas de asistencia a la exportación.
 - c) Las medidas comerciales que afecten a la agricultura, mantenidas como resultado de dispensas o excepciones, sin perjuicio de los derechos de las Partes Contratantes con arreglo al Acuerdo General.
2. En la realización de las tareas antes enumeradas, se tendrá muy en cuenta la necesidad de un equilibrio de derechos y obligaciones en el marco del G.A.T.T., y las necesidades especiales de los países en desarrollo a la luz de las disposiciones del G.A.T.T., que prevén un trato diferenciado y más favorable para esas Partes Contratantes. También se tendrán muy en cuenta las características y problemas específicos de este sector, el margen que exista para mejorar el funcionamiento de las normas, disposiciones y disciplinas del G.A.T.T. y las interpretaciones convenidas de sus disposiciones.
 3. Con vistas a la ejecución de dicha labor, se introducirá un sistema mejorado y unificado de notificaciones a fin de asegurar una plena transparencia.
 4. Se establecerá un Comité del Comercio en el Sector de la Agricultura, abierto a la participación de todas las Partes Contratantes, para que realice las tareas arriba enumeradas y haga recomendaciones con objeto de conseguir una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios. El Comité informará periódicamente de los
-

resultados conseguidos y formulará las recomendaciones apropiadas al Consejo y a las Partes Contratantes para que las consideren, a más tardar, en su período de sesiones de 1984.

El Comité de Comercio de Productos Agropecuarios trabajó intensamente durante cerca de dos años. Se analizaron todas las políticas nacionales agrícolas de todas las Partes Contratantes sometiendo sus conclusiones en noviembre de 1984.

En los cuatro años siguientes a la reunión de 1982, se emprendió una intensa labor en el marco del nuevo programa. A finales de 1985 reinaba entre las Partes Contratantes del G.A.T.T. el parecer general de que, en muchas esferas, la realización completa del mandato Ministerial —y una acción encaminada a mejorar y fortalecer el funcionamiento del sistema G.A.T.T. en general— podían lograrse mejor mediante una nueva negociación comercial multilateral. En el cuadragésimo primer período de sesiones de las Partes Contratantes, celebrado en noviembre de 1985, se estableció un Comité Preparatorio al que se encomendó la tarea de presentar recomendaciones sobre una nueva ronda de negociaciones.

II.2. *Ronda Uruguay*

Después de dos años de intensos trabajos preparatorios, en el mes de septiembre de 1986, se celebró en Punta del Este (Uruguay) una reunión de las Partes Contratantes del G.A.T.T., a nivel Ministerial, para tratar de lanzar esa nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales, tendente a eliminar el proteccionismo y lograr una mayor liberalización del comercio internacional (6).

Tras largas y penosas negociaciones, los Ministros de los países signatarios del Acuerdo General adoptaron una Declaración, en la que decidieron iniciar la Nueva Ronda, que denominaron «Ronda Uruguay», y crearon el Comité de Negociaciones Comerciales (C.N.C.), encargado de llevar a cabo los trabajos pertinentes.

(6) Véase «La nueva ronda del G.A.T.T. y la agricultura», *Boletín de Información Extranjera*, n.º 87/1 y «La Ronda Uruguay: Octavo ciclo de Negociaciones del G.A.T.T.», en *Boletín de Información Extranjera*, n.º 87/6.

La Declaración consta de dos partes:

— La primera afecta al «comercio de Mercancías», en la que se describen los objetivos, los principios por los que se regirán las negociaciones, los temas de la negociación, el funcionamiento del sistema G.A.T.T., así como la participación y organización de las negociaciones. En esta primera parte también quedaron inscritos los compromisos del *Statu Quo* por el que se comprometen los Estados miembros del G.A.T.T. a no establecer medidas de restricción y de distorsión del comercio, ni otras medidas que puedan mejorar su posición negociadora. En este sentido, todo participante podrá señalar por conducto de la Secretaría del G.A.T.T. a la atención de un Organismo de Vigilancia, cualquier acción o medida, adoptada por él mismo o por otro participante, que considere pertinente para el cumplimiento de esos compromisos. Todas las notificaciones serán distribuidas sin demora a los participantes.

Compromiso del «desmantelamiento arancelario». A este respecto, todo participante podrá señalar, a la atención de los demás participantes, por conducto de la Secretaría del G.A.T.T., las medidas que esté aplicando o las que aplique otro participante que, a su juicio, deban quedar sujetas a este compromiso. Todo participante podrá notificar al Organismo de Vigilancia cualquier omisión de otro participante que considere afecta al mismo. Asimismo, podrán los interesados celebrar las consultas que estimen pertinentes con objeto de llegar a compromisos de desmantelamiento, comunicándolo puntualmente a la Secretaría.

El control de la aplicación de estos compromisos lo llevará a cabo el Organismo de Vigilancia que se reunirá, al menos, tres veces al año.

— La segunda parte afecta a los «Servicios», como parte de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, con la finalidad de establecer un marco multilateral de principios y normas, para aplicar en el comercio de servicios, dentro del sistema del G.A.T.T.

En la citada Declaración, se crearon el Grupo de Negociación sobre Mercancías (G.N.M.) y el Grupo de Negociación sobre Servicios (G.N.S.).

También se fijó la fecha de la Primera Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales estableciéndose una fecha límite (19

de diciembre de 1986) para someter los planes detallados de negociación (número de los grupos de negociación, programa, modulación, etc.), fecha que no pudo ser respetada por no haberse llegado al consenso necesario. Al no haberse podido cumplir con la fecha límite, continuaron durante el mes de enero las consultas y negociaciones formales e informales hasta que en las reuniones maratonianas del 28 de enero se logró el consenso, quedando adoptados los Grupos de Negociación y los planes detallados de negociación.

La estructura de la Ronda Uruguay del G.A.T.T. quedó establecida de la manera siguiente:

— Comité de Negociaciones Comerciales (C.N.C.), del que dependen y al que tiene que informar para tomar decisiones, el Grupo de Negociaciones sobre Mercancías (G.N.M.) y el Grupo de Negociación sobre Servicios (G.N.S.).

Dentro del Grupo de Negociaciones sobre Mercancías, se crearon 14 Grupos de Negociación:

1. Aranceles.
 2. Medidas no arancelarias.
 3. Productos obtenidos de la explotación de recursos naturales.
 4. Textiles y Vestido.
 5. Agricultura.
 6. Productos Tropicales.
 7. Artículos del Acuerdo General (G.A.T.T.).
 8. Acuerdos de las Negociaciones Comerciales Multilaterales.
 9. Salvaguardias.
 10. Subvenciones y medidas compensatorias.
 11. Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (incluido el comercio de mercancías falsificadas).
 12. Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.
-

13. Solución de Diferencias.

14. Funcionamiento del Sistema G.A.T.T.

El Grupo de Negociaciones sobre Mercancías celebró su primera reunión el 13 de abril de 1987.

Las pautas a seguir por los Grupos de Negociación se relacionan a continuación:

1. Cada uno de los 14 Grupos de Negociación tendrá su propio presidente y funcionará como entidad distinta.
2. Dos o más Grupos de Negociación tendrán la posibilidad de celebrar reuniones conjuntas si así lo deciden.
3. Se podrá nombrar a una misma persona para que ocupe la presidencia de más de un Grupo de Negociación.
4. Está previsto que, a reserva de que exista acuerdo sobre la persona en cuestión, se podrá nombrar a una misma persona para que ocupe en la fase inicial la presidencia de los grupos de negociación 1, 2, 3 y 4. Se considerará la posibilidad de seguir el mismo criterio para los grupos 7 y 8 y para los grupos 13 y 14.
5. En una reunión de jefes de delegación del G.N.M. se aprobará una lista de las personas que se hayan de nombrar presidentes de los grupos.

La semana del 16 al 20 de febrero se celebró en Ginebra la primera reunión del Grupo n.º 5 Agricultura, donde se establecería el programa y el ritmo de las negociaciones. Existía la pretensión por parte de determinados países de acelerar el curso de la negociación agrícola, sin embargo, la Comunidad deseaba que el ritmo de negociaciones de los 14 grupos fuera uniforme para lograr una negociación global, abordando los problemas en toda su extensión y profundidad a fin de que los resultados fueran útiles y aplicables las decisiones tomadas.

El sector agrícola parecía que iba a ser el tema estelar de la Ronda Uruguay. La misma iba a tener una gran incidencia en la Política Agraria Común. Si consideramos que el problema de los excedentes afecta a más de 30 países productores, era de esperar que todos ellos dedicaran el máximo esfuerzo para resolver el grave

problema del comercio internacional de productos agrarios, así como la orientación que se debía dar a las políticas agrícolas de los diferentes países.

En la prensa diaria, e incluso en ciertos medios implicados en la Ronda Uruguay, parecían apreciarse tendencias de un lado pesimistas y de otro optimistas. Unos desconfiaban de que la Ronda Uruguay proporcionara resultados positivos sobre una eliminación del proteccionismo, en tanto que otros creían que sería la panacea para resolver todos los problemas que afectan al comercio internacional.

En cualquier caso, consideramos que, si bien parece que en 1982 el G.A.T.T. languidecía, entraba en una fase de letargo, actualmente, ha recobrado todo el vigor y es de esperar que, aunque no se cubran los deseos de cada uno de los países participantes, se logren objetivos que sean beneficiosos para todos.

El plazo límite para terminar la Ronda Uruguay expira en 1990, presidido por el principio de «Globalidad» que figura en la Declaración Ministerial de Punta del Este. Si bien, en la Reunión de Davos (Suiza), donde se dan cita a nivel internacional los máximos responsables de la economía, de las finanzas y de la política, se estimó que la Nueva Ronda no finalizaría antes de 1992.

Es cierto que la evolución de la economía mundial y los aspectos políticos pueden incidir sobre la duración de la Ronda de Negociaciones, pero no en grado tal que la acorten o alarguen sensiblemente. Todo ello dependerá de la voluntad negociadora de los países participantes.

PLAN DE NEGOCIACION DEL GRUPO AGRICULTURA

Objetivo de la Negociación

«Las Partes Contratantes convienen en la necesidad apremiante de dotar de mayor disciplina y previsibilidad al comercio mundial de productos agropecuarios mediante la corrección y prevención de las restricciones y distorsiones de dicho comercio, incluidas las relacionadas con los excedentes estructurales, con el

fin de reducir la incertidumbre, los desequilibrios y la inestabilidad de los mercados mundiales de productos agropecuarios.

Las negociaciones tendrán por finalidad lograr una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios y someter todas las medidas que afecten al acceso de las importaciones y a la competencia de las exportaciones a normas y disciplinas del G.A.T.T. reforzadas y de un funcionamiento más eficaz, tomando en cuenta los principios generales por los que se regirán las negociaciones, mediante:

- a) La mejora del acceso al mercado a través, en particular, de la reducción de los obstáculos a las importaciones.
- b) La mejora del clima de la competencia a través de una mayor disciplina en la utilización de todas las subvenciones directas e indirectas y demás medidas que afectan directa o indirectamente al comercio de productos agropecuarios, con inclusión de la reducción gradual de sus efectos negativos y el tratamiento de sus causas.
- c) Una reducción al mínimo de los efectos desfavorables que pueden tener en el comercio de productos agropecuarios las reglamentaciones y barreras sanitarias y fitosanitarias, tomando en consideración los acuerdos internacionales pertinentes.

Para alcanzar los objetivos expuestos, el grupo de negociación que tenga la responsabilidad primordial de todos los aspectos de la agricultura hará uso de las Recomendaciones adoptadas por las Partes Contratantes en su cuadragésimo período de sesiones, elaboradas de conformidad con el Programa de Trabajo del G.A.T.T., adoptado por los Ministros en 1982, y tomará en cuenta los enfoques sugeridos en la labor del Comité del Comercio Agropecuario, sin perjuicio de otras alternativas que puedan conducir al logro de los objetivos de las negociaciones.»

Principales Etapas del Proceso de Negociación

Fase Inicial

- Identificación de los principales problemas y de sus causas, con inclusión de todas las medidas que afectan directa o indirectamente al comercio de productos agropecuarios, teniendo en cuenta, entre otras cosas, los trabajos realizados por el Comité del Comercio Agropecuario y elaboración de una lista indicativa de cuestiones que los participantes estimen pertinentes para alcanzar el objetivo de la Negociación.
- Paralelamente, presentación de información complementaria sobre las medidas y políticas que afecten al comercio (7), incluida la notificación completa de todas las subvenciones directas e indirectas y demás medidas que afecten directa o indirectamente al comercio de productos agropecuarios.
- Consideración de los principios básicos que han de regir el comercio mundial de productos agropecuarios.
- Presentación y examen inicial de las propuestas de los participantes encaminadas a alcanzar el Objetivo de la Negociación.

Proceso de Negociación Subsiguiente

- Dentro de este proceso, examen adicional de las propuestas, según proceda, e iniciación de las negociaciones.
- Negociaciones con objeto de llegar a un acuerdo sobre:
 - a) Textos integrales de normas y disciplinas del G.A.T.T. reforzadas y de un funcionamiento más eficaz.
 - b) La naturaleza y el contenido de los compromisos multilaterales concretos que hayan de contraerse, con inclusión, según proceda, de programas de aplicación y disposiciones transitorias.

(7) En los documentos de la serie AG/FOR distribuidos por la Secretaría del G.A.T.T.

- c) Cualquier otro entendimiento que se estime necesario para el cumplimiento del Objetivo de la Negociación.
- d) Intercambio de concesiones, según proceda.

En forma semejante a la descrita para la negociación sobre Agricultura, se establecieron los programas objetivos y modalidades de negociación, con las diferencias impuestas por las características propias de cada Grupo de Negociación.

A partir del mes de febrero de 1987, se reanudaron las actividades negociadoras de los distintos Grupos de Negociación con un ritmo acelerado, hasta entonces desconocido en el G.A.T.T., en razón de que todos los países miembros deseaban cumplir el compromiso de terminar la Ronda en diciembre de 1990, tal como se había previsto en la Declaración de Punta del Este.

Nos vamos a dedicar a examinar solamente las actividades del Grupo de Negociación sobre Agricultura, por ser el tema estelar de la Ronda, por ser el que podría llegar a condicionar el éxito o el fracaso de las negociaciones y porque en los otros grupos de negociación que afectan a la Agricultura (Productos Tropicales y Recursos Naturales) no se plantearían problemas tan serios y espinosos como en el primero de los citados.

En el Grupo de Negociación sobre la Agricultura, después de cumplir con la Fase Inicial del Programa, las principales Partes Contratantes presentaron sus propuestas negociadoras, destacando entre ellas las de EE.UU., C.E.E., Grupo de Cairns, Japón, Suiza, Países Nórdicos y la de algún país más.

La propuesta de EE.UU., en resumen, consiste en (8):

- Eliminación de todas las subvenciones a la agricultura que afecten directa o indirectamente al comercio, en un plazo máximo de diez años.
- Eliminación de las subvenciones a la exportación en diez años.
- Eliminación en diez años de los obstáculos a la importación.

(8) Véase «G.A.T.T.: Postura negociadora de los EE.UU. sobre agricultura en el marco de la Ronda Uruguay», *Boletín de Información Extranjera*, n.º 87/4.

- Armonización de normas zoo y fitosanitarias, debiéndose basar los reglamentos nacionales en normas internacionalmente convenidas.

Todo ello teniendo presente que comprendan todas las ayudas que afecten a la producción, consumo y comercio, mediante políticas internas y medidas en frontera.

La aplicación de cuanto antecede la formulan en dos etapas:

Primera.— El compromiso mutuo de la eliminación de ayudas a nivel 0 o en diez años, se basará en:

1. Cálculo de la ayuda total (E.S.P.) (9).
2. Políticas de ayudas a:
 - Sostenimiento de precios al mercado.
 - Apoyo a los ingresos.
 - Otros tipos de ayuda (subvenciones: seguros de cosechas, créditos con donación de intereses, carburantes, abonos, investigación, asesorías, inversiones estructurales, etc.).Quedarían excluidas:
 - Ingresos directos u otros pagos desconectados de la producción y la comercialización (catástrofes naturales y otras circunstancias extraordinarias).
 - Programas de buena fe interior o exterior.
3. La negociación debería incluir todos los productos agropecuarios, alimenticios, bebidas, productos forestales y pescado y productos de la pesca.

Segunda.— Durante esta etapa de negociación se acordarán los cambios de política de los distintos países para eliminar las

(9) La O.C.D.E., en cumplimiento del mandato ministerial recibido en 1982 (véase lo descrito en el epígrafe 2.1. acerca de la reunión ministerial del G.A.T.T de 1982) ha desarrollado una metodología para estimar cuantitativamente los niveles oficiales de ayuda otorgada por los Estados miembros al sector agrario y sus efectos previsibles sobre el comercio internacional. El nivel de esta ayuda se ha cuantificado para una serie de productos que presentan situaciones excedentarias en el mercado mundial, tales como cereales, productos lácteos, carnes, azúcar, etc., calculando los denominados «Equivalentes Subvención a la Producción» (E.S.P.). Véase el artículo de Antonio Fernández y González, «La ayuda al sector agrario y sus efectos sobre el comercio en el enfoque de la O.C.D.E.», en *Boletín de Información Extranjera*, n.º 88/3-4.

ayudas, concediéndose «créditos» por las medidas adoptadas desde la Declaración de Punta del Este y «créditos negativos» por las medidas que hayan empeorado la situación.

Asimismo, se examinará y negociará el reforzamiento de las reglas y disciplinas del G.A.T.T., incluidas las que rigen los obstáculos técnicos al comercio.

La propuesta de la C.E.E., en resumen, consiste en reformas pactadas de las políticas agrarias sobre:

- Mayor control de la producción, con reducción progresiva de ayudas con efecto directo o indirecto sobre el comercio de productos agrarios.
- Mayor sensibilización de la agricultura a las señales de mercado.
- Aceptar ayudas no vinculadas a la producción.
- Reducir los efectos desfavorables de las normas zoo y fitosanitarias.

Pactos sobre estas bases con compromisos recíprocos equivalentes.

Las grandes líneas de negociación las establece en:

1. **Ambito de aplicación.**— Si bien afecta a todos los productos agrícolas, se centrará en aquellos sectores con excedentes estructurales.
2. **Método de negociación:**
 - a) Reducción gradual de efectos negativos de las ayudas.
 - b) Tal reducción se llevará a cabo en dos etapas:
 - Esfuerzo para aliviar los sectores en crisis.
 - Invertir la tendencia de los desequilibrios estructurales.

La primera etapa contendría dos acciones a corto plazo, paralelas y complementarias:

- a) **Medidas urgentes.**— Compromisos puntuales para una campaña, aplicables en la siguiente con: disciplina de precios para cereales; reducir cantidades de
-

azúcar en el mercado y cumplimiento del Acuerdo de Productos Lácteos, por los países no miembros (EE.UU. y otros).

- b) Compromisos sobre reducción de ayudas en los sectores de cereales, arroz, azúcar, oleaginosas, productos lácteos y carne de vacuno.

La segunda etapa comprendería los compromisos de reducción sustantiva y concertada de la ayuda aparejada con una readaptación de su protección exterior. Ambas medidas irían acompañadas de ayudas desligadas de las producciones.

También se deberían tener en cuenta las fluctuaciones de los precios internacionales y de la moneda.

— Reforzamiento de reglas y disciplinas del G.A.T.T.

— Armonización o equivalencia de las normas zoo y fitosanitarias.

3. Instrumentos aplicables.— Evaluación de las ayudas mediante la M.G.A. (Medida Global de la Ayuda), equivalente al E.S.P. de la O.C.D.E. (10), con ciertas variantes.
4. Trato especial a P.V.D. según su grado de desarrollo. Las dos etapas descritas constituyen un todo para insertarse en un marco global.

La propuesta del Grupo de Cairns (Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, Filipinas, Hungría, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Tailandia y Uruguay).

Esta propuesta tiene como objetivo la liberalización del comercio de productos agrarios con la eliminación de las políticas agrícolas internas que causen distorsiones en el comercio, asumiendo compromisos para llegar a tal fin.

La propuesta comprende tres fases:

- a) Aplicación a largo plazo de reglas y disciplinas del G.A.T.T. reforzadas.

(10) Ver nota anterior acerca del E.S.P.

- b) Eliminación de medidas de política general que provoquen distorsiones.
- c) Adopción de medidas inmediatas correctoras de las distorsiones del comercio de productos agrarios.

Todo ello teniendo en cuenta el trato diferenciado y más favorable para los P.V.D.

La propuesta la divide en:

1. Marco a largo plazo:

- a) Acceso a mercados.— Prohibición de nuevas medidas de protección a la Importación. Eliminación de excepciones (Waivers de U.S.A., Protocolo de Adhesión de Suiza, por ej.) y consolidación arancelaria a nivel 0, si es posible.
- b) Prohibición de subvenciones a excepción de aquéllas de:
 - Reajuste estructural.
 - Apoyo a consumo interno.
 - Asistencia para el desarrollo de estructuras (regadíos, extensión agraria, formación, información, inspección, etc.).
 - Socorro a desastres.
 - Apoyos desvinculados de la producción y el comercio.
- c) Medidas zoo y fitosanitarias armonizadas.
- d) Mecanismo ágil de consultas, vigilancia y solución de diferencias.

2. Programa de reformas configurados con el largo plazo, consistente en:

- a) Reducción gradual del apoyo, en diez años, de la mayoría de los productos y políticas.
 - b) Prioridad para la reducción global, a la eliminación de subvenciones y reducciones arancelarias.
 - c) Medidas zoo y fitosanitarias. Establecer un mecanismo de consultas en aras de la transparencia y proceder a la armonización.
-

3. Medidas correctivas de pronta aplicación. Estas medidas se deberían tomar «antes del final de 1988» y llevar a cabo la:
- a) Congelación de: medidas que obstaculizan el acceso a los mercados; subvenciones; no dictar nuevas normas zoo y fitosanitarias, y colocar excedentes mediante gestión responsable.
 - b) Retrogradación. Reducción de ayudas en 10% anual y aumentar facilidades de acceso a mercados.

Como vemos, la propuesta del Grupo de Cairns es convergente con los criterios de la propuesta de EE.UU., si cabe endurecidos, si bien recoge algunas de las pretensiones contenidas en la propuesta de la C.E.E.

Las otras propuestas (Japón, Países Nórdicos y Suiza) están en mayor o menor grado en línea con la de la C.E.E.

Durante las numerosas reuniones de negociación celebradas desde finales de 1987, hasta diciembre de 1988, las posiciones negociadoras se endurecieron y los principales países negociadores se mantuvieron encasillados en las posturas contenidas en sus propuestas.

Llegada la imposibilidad de lograr un acuerdo mutuo, puesto que las divergencias eran cada vez más marcadas, el Presidente del Grupo de Negociación de la Agricultura decidió elaborar un documento, bajo su responsabilidad, que se presentaría en la Reunión a Medio Camino (M.T.R.), a nivel Ministerial, que tendría lugar en Montreal (Canadá) los días 5 a 8 de diciembre de 1988.

II.2.1. Reunión del C.N.C., a nivel Ministerial en Montreal (5 a 8 de diciembre de 1988)

Por decisión de las Partes Contratantes, se convocó la reunión para evaluación a Medio Camino (M.T.R.) a nivel Ministerial, con el deseo de que los Ministros dieran un impulso político a las tareas de la Ronda de Negociaciones (11).

(11) Véase «Negociaciones del G.A.T.T.: Revisión "a medio camino" en Montreal», *Boletín de Información Extranjera*, n.º 88/6.

Los trabajos en Montreal fueron duros y prolongados, lográndose acuerdo sobre 11 de los Grupos de Negociación, pero al no alcanzar el consenso necesario, quedaron para posterior consideración los Grupos de Negociación sobre: Textiles, Agricultura, Salvaguardias y Aspectos de la Propiedad Intelectual.

Las negociaciones sobre la agricultura fueron unas de las más duras y tensas de la reunión de Montreal, hecho esperado porque el documento elaborado no satisfacía a ninguna de las delegaciones principalmente interesadas en el tema.

Al no conseguirse acuerdo en este Grupo de Negociación, los países Latinoamericanos del Grupo de Cairns bloquearon toda la negociación hasta que se lograra solución satisfactoria en el tema agrícola, responsabilizando del fracaso relativo a los U.S.A. y a la C.E.E, por su intransigencia y su falta de voluntad negociadora.

Los Ministros acordaron:

- Celebrar otra reunión del C.N.C. en la primera semana de abril de 1989.
- Mantener en suspenso los resultados de la Reunión Ministerial hasta abril de 1989.
- Encargar al Director General del G.A.T.T., en su calidad de Presidente del C.N.C. a nivel de representantes, la celebración de consultas de alto nivel, sobre los cuatro temas que quedaron pendientes en Montreal.
- Tratar todos los resultados en abril de 1989.
- Llevar a cabo los trabajos necesarios para que las negociaciones concluyan en 1990.

La responsabilidad que recayó sobre el Director General del G.A.T.T. fue enorme, pero con una gran maestría y profesionalidad ha llevado a cabo numerosas consultas, con el éxito del desbloqueo de la Ronda, al alcanzarse acuerdos en los cuatro Grupos de Negociación que quedaron pendientes en la Reunión de Montreal.

II.2.2. Reunión del C.N.C. en Ginebra (5 al 8 de abril de 1989)

La reunión del C.N.C. de Ginebra tenía como finalidad desbloquear la Ronda de Negociaciones, para lo que era preciso llegar un acuerdo sobre los cuatro grupos que quedaron pendientes en Montreal (Textiles, Agricultura, Salvaguardias y Propiedad Intelectual).

Se preveía que en los dos grupos que podrían presentarse problemas serían en el de Agricultura y en el de Textiles, ya que los otros dos no presentaban serias dificultades.

Con gran sorpresa de todos, el primer grupo que llegó a un acuerdo fue el de Agricultura, gracias a un gran espíritu negociador de todos los países interesados en el asunto. Los grupos de Salvaguardias y Propiedad Intelectual resolvieron poco después sus diferencias, siendo el grupo de Textiles el último en cerrar su negociación.

Para la negociación sobre la Agricultura, se contó con un texto elaborado por el Director General del G.A.T.T., sobre el cual se centraron los debates.

Tras largas sesiones se llegó a consensuar un texto que, si bien no cubría las demandas de todos y cada uno de los países, parecía bastante equilibrado, permitiendo proseguir las negociaciones lanzadas en Punta del Este.

- En el largo plazo, el texto adoptado contenía objetivos claros y se limaron las diferencias existentes entre U.S.A., C.E.E. y Grupo de Cairns, ya que la imposición que pretendía U.S.A. de convertir todas las medidas de ayuda en aranceles (tarificación) quedó como una opción y se introdujo el concepto de «reequilibrio», solicitado por la C.E.E.
 - Sobre el campo de aplicación se logró suprimir la expresión «todos los productos» y en la frase «todas las medidas» se aclaró que sólo incluía los aspectos comerciales.
 - En el corto plazo se incluyó una especie de cláusula de salvaguardia con la expresión «en los límites de sus legislaciones vigentes», con lo cual se evita el desmantelamiento precipitado de la P.A.C.
-

- Se admitió el concepto «crédito», por lo que la C.E.E., al valorar sus reformas mediante la M.G.A. (Medida Global de la Ayuda), lo incluirá en los cálculos.
- Sobre las medidas zoo y fitosanitarias, no crearán problemas, puesto que el texto queda inserto a cuanto se adoptó en Punta del Este.

La Presidencia española en la Comunidad ha coincidido con alguna de las fases más críticas, y a la vez más notables, de la Ronda Uruguay. En virtud del artículo 113 del Tratado de Roma, el sistema comunitario de negociación de la política comercial concede protagonismo a la Comisión, Sin embargo, esta última es asistida por un Comité Consultivo integrado por los representantes de los Estados miembros (es el denominado «Comité 113» en la jerga comunitaria). En esta línea, el papel de la presidencia es el de organización y dirección de los debates y en la representación, junto a la Comisión, en los foros multilaterales de negociación.

La discusión interna comunitaria de los temas agrícolas del G.A.T.T. se está realizando a todos los niveles y en todo el ámbito comunitario, mostrando claramente el llamado problema europeo Norte-Sur. Uno de los grandes valores políticos de la P.A.C. es el vínculo que ha creado en el plano europeo. Significa la responsabilidad y la solidaridad comunes. Este principio tiene importantes consecuencias, no sólo para la financiación de la futura política, sino también para el reparto de los sacrificios que habrá que hacer en el futuro inmediato. Estos sacrificios comenzaron a realizarse con la reciente reforma de la P.A.C., que ha consistido en una política restrictiva de precios, teniendo en cuenta la situación de los mercados, tanto a nivel comunitario como a escala mundial. Esta política se complementa con las llamadas medidas conexas, que consisten en:

- a) Flexibilización de la intervención: con el fin de devolver a la intervención su papel original de «red de seguridad» y no una salida normal del mercado, se limita la intervención tanto en el tiempo como en el espacio. Esta flexibilización va acompañada de una política de mejora de la calidad (elevación del mínimo de calidad del producto destinado a la intervención).
-

- b) Política de corresponsabilidad de los productores: implica la instauración de un régimen de cantidades máximas garantizadas (umbrales de garantía), superado el cual los costes de comercialización, e incluso las penalizaciones, deben ser soportadas íntegramente por los productores.

Todos estos «ajustes» de la P.A.C. van a contar en el «haber» comunitario a la hora de la negociación. Sin embargo, no hay que perder de vista que posiblemente el proceso de «ajuste» no ha terminado. Es a partir de ahora cuando empezará la verdadera negociación, por lo que, en los meses venideros, las actividades del G.A.T.T. adquirirán un nuevo ritmo.

El acuerdo de Ginebra del pasado mes de abril, aún siendo importante para la negociación agrícola, no se puede calificar de histórico, ya que todo queda por hacer. Es más bien un acuerdo marco. Lo que quizás fue más importante es que se evitó el fracaso. Si hubiera habido una falta de consenso hubiera sido muy grave. El texto del acuerdo permite seguir adelante en la negociación.

RESUMEN

El trabajo se inicia con unas consideraciones históricas sobre el G.A.T.T. Los primeros pasos tendentes a facilitar los intercambios comerciales tras la finalización de la II Guerra Mundial y una somera enumeración de sus objetivos y el instrumento operativo del Acuerdo, constituido por las Conferencias Arancelarias.

A continuación se estudian las acciones del G.A.T.T. sobre la agricultura que comenzaron a ser importantes a partir de la Ronda Tokio, seguida de la Reunión Ministerial de Ginebra de 1982, la de Punta de Este de 1986, la de Montreal de 1988 y la de Ginebra de abril de 1989, cuyo contenido y alcance se analizan ampliamente.

RESUME

Ce travail commence par exposer certaines considérations historiques concernant le G.A.T.T. et les premiers par visant à faciliter les échanges commerciaux à la fin de la II^{ème} Guerre Mondiale; puis il en énumère sommairement

les objectifs et il décrit l'instrument opérationnel de l'accord, à savoir, les Conférences tarifaires.

Il y est ensuite étudié les actions du G.A.T.T. en ce qui concerne l'agriculture, dont l'importance s'accrut à partir des Négociations de la Tokyo Round, puis de la Réunion ministérielle de Genève de 1982, de celles de Punta del Este de 1986, de Montréal de 1988 et de Genève d'avril 1988, dont le contenu et la portée sont largement analysés.

S U M M A R Y

The article begins with several historical reflections on G.A.T.T., the first steps taken to promote commercial exchanges after the end of the Second World War, and a brief enumeration of its aims and the operative instrument of the Agreement, in the form of the Tariff Conferences.

The author then considers G.A.T.T.'s activities in agriculture, which began to be important after the Tokyo Round, followed by the Ministers' Meetings in Geneva in 1982, Punta de Este in 1986, Montreal in 1988 and Geneva in april 1989. He provides a detailed analysis of their content and significance.
