

Las barreras no arancelarias de los EUA y América Latina*

En el contexto de la política comercial, las preferencias tendientes a facilitar el acceso de los productos originarios de los países en vías de desarrollo a los mercados de las naciones industrializadas, han adquirido singular importancia en la última década.

El autor señala los antecedentes del sistema preferencial, destacando los principales obstáculos

de carácter no arancelario existentes en los Estados Unidos de América que en su opinión pueden neutralizar, o aun nulificar, las concesiones arancelarias que ese país se comprometió a otorgar en el seno de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, a través del Sistema General de Preferencias, no recíprocas y no discriminatorio.

* INTER-AMERICAN ECONOMIC AFFAIRS, Vol. 23, Nº 4, primavera de 1970. "United States Non-Tariff Measures and Trade Preferences for Latin America", de Inge Walter.

rias, en favor de los países no desarrollados.

El concepto de preferencias obtuvo renovados ímpetus en 1967 durante la reunión de jefes de estados americanos efectuada en Punta del Este, Uruguay, en 1967, cuando el presidente Johnson de los EUA, se pronunció a favor de un tratamiento preferencial arancelario para los países en vías de desarrollo, marcando así una ruptura del principio del tratamiento de la nación más favorecida tradicionalmente sostenido por los Estados Unidos.

Uno de los factores que determinará los beneficios para las economías latinoamericanas, subyace en la estructura misma de las medidas no tarifarias existentes en ese país, muchas de las cuales inciden en las importaciones de los productos manufacturados y semimanufacturados de interés para Latinoamérica.

Las barreras no tarifarias son bastantes extensas y, en el caso de productos alimenticios procesados, mantienen una estructura *ad hoc*, diseñada para proteger su producción agrícola, que difiere marcadamente de los sistemas restrictivos existentes en los de-

más países industrializados. Todas las importaciones de productos alimenticios están sujetas a requisitos de sanidad y de empaquetado y etiquetado, y aun cuando estas disposiciones se aplican también al comercio interestatal y no parecen ser exclusivas entre los proveedores extranjeros, es evidente que los países en desarrollo tienen grandes dificultades en observar su cumplimiento y que su incidencia es mucho mayor para estos países dada la estructura de sus exportaciones. Existen, asimismo, normas de comercialización que restringen las importaciones de tomate,¹ y la margarina no puede contener aceite de pescado que usualmente se emplea en la elaboración de este producto en otros países. Se aplican medidas restrictivas a la importación de bebidas espirituosas y otros productos alimenticios en función del sistema de valuación norteamericano ("American Selling Price"). Más aún, los productos agrícolas importados son objeto de tributos internos. Otra significativa restricción no tarifaria incide sobre los productos industriales derivados del benceno. Los textiles de algodón también

¹ Un caso interesante son las normas de comercialización aplicables a los jitomates importados. A solicitud de los productores de Florida, el Departamento de Agricultura decretó en 1969 que los jitomates verdes debían tener un diámetro mínimo de 2 9/32" y los maduros de 2 17/32". Aun cuando esta disposición era aplicable tanto al producto doméstico como al importado, sólo afectaba al 15% del jitomate norteamericano, mientras que incidía sobre más del 50% del producto originario de México, su proveedor principal. El resultado fue que los precios al consumidor se elevaron en más del 50%. Este caso ejemplifica el tipo de barrera no arancelaria susceptible de imponerse en cualquier momento.

están sujetos a cuotas de importación mediante convenios bilaterales suscritos por 22 países que abastecen el 80% de las importaciones estadounidenses.²

También existen barreras no arancelarias a la importación de automóviles, torres de transmisión, productos de acero, libros y productos de la industria aeronáutica, entre otros. Además de estas barreras específicas, existen otras de carácter eventual. Así, cualquier importación puede ser objeto de impuestos compensatorios cuando se determine que está subsidiada. Por otra parte, existen disposiciones en materia de antidumping tendientes a impedir exportaciones a los EUA cuando éstas se realicen a precios inferiores a los que prevalecen en el mercado del país exportador y lesionen a los productores norteamericanos. Por último, existen políticas de "compre norteamericano" ("*buy american*") para los organismos federales y estatales, que deben comprar productos de manufactura nacional, salvo situaciones excepcionales.

A la luz del análisis previo resulta inevitable concluir, igual que

lo hace el autor en su artículo, que, aun cuando el Sistema General de Preferencias³ constituye un avance significativo en la política comercial, pone de relieve la importancia de las barreras no arancelarias existentes en los EUA que pueden neutralizar la efectividad del sistema y frustrar las expectativas de América Latina y de los demás países en desarrollo para incrementar su participación en las importaciones de los productos incluidos en el esquema preferencial, particularmente si llegan a cristalizar las tendencias proteccionistas que actualmente privan en ese país, cuyo exponente principal se refleja en el Proyecto de Ley Comercial (Ley Mills) que nuevamente se someterá este año a la consideración del Congreso estadounidense.

Empero, cabe señalar que los países en desarrollo son conscientes de este problema, y que en diversos foros internacionales han planteado la necesidad de la eliminación de las barreras no arancelarias, tema cuya singular relevancia está manifiesta en la "Carta de Argel". EVELIA RIVERÓN ARAUJO.

² Al efecto, cabe señalar que en 1966 México exportó a los EUA un volumen superior a las 152 millones de yardas cuadradas y en 1967, a través de un convenio bilateral, con vigencia de 4 años, se vio forzado a restringir "voluntariamente" sus exportaciones a un nivel anual de 75 millones de yardas cuadradas (con un incremento acumulativo del 5% anual). Nota de ERA.

³ El artículo fue escrito cuando aún se desconocían las características definitivas del sistema preferencial en cuestión. En noviembre de 1970 los países otorgantes, entre ellos los EUA llegaron a un acuerdo para poner en vigor el esquema preferencial a partir del 1º de julio de 1971 (la fecha no es aún definitiva). Los textiles, el calzado y el petróleo y sus derivados, quedaron expresamente excluidos de la oferta norteamericana.