

Manifiesto del Sector Privado Agrícola del MERCOSUR
en Temas de Acceso a Mercado de las Negociaciones Agrícolas de la OMC

En el día de la fecha, 5 de junio de 2007, se reúnen en la ciudad de Montevideo los representantes del sector privado del MERCOSUR, conformado por las instituciones abajo firmantes, para formalizar una posición conjunta en materia de acceso a mercados en las negociaciones agrícolas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Es ampliamente conocido que la negociación de la Ronda Doha para el Desarrollo de la OMC es la primera prioridad para el sector agroindustrial del MERCOSUR. Las organizaciones que firman este documento reconocen y apoyan el enorme esfuerzo emprendido por sus respectivos gobiernos para buscar un acuerdo equilibrado en los tres pilares de la negociación: acceso a mercados, apoyo doméstico y competencia de las exportaciones.

El sector agrícola del MERCOSUR se internacionalizó y actualmente es un gran exportador de los *commodities* comercializados en el mercado mundial. Es una de las pocas regiones del mundo con una vasta oferta de tierras cultivables y con gran disponibilidad de agua para el sector agropecuario. Por lo tanto, la Ronda de Doha para el Desarrollo es fundamental para abrir nuevas oportunidades de exportación para un bloque de países que no subsidia la agricultura, y para garantizar la oferta de alimentos a precios competitivos al mercado mundial.

Si bien el acuerdo se presenta como una oportunidad real para el MERCOSUR, al mismo tiempo es también motivo de inquietudes de relevancia para nuestras entidades. Por ello hemos elaborado este documento con el objetivo de presentar a nuestros gobiernos las mayores preocupaciones respecto al pilar de acceso a mercados, en particular las flexibilidades introducidas, bajo los denominados productos sensibles, mecanismo de salvaguardias especiales para Países en Desarrollo y productos especiales. La utilización de estas categorías e instrumentos introduce la posibilidad de retroceder en relación a lo acordado en la Ronda Uruguay

Productos sensibles

Los países Miembros del MERCOSUR enfatizan su preferencia por la creación del comercio vía reducción de aranceles. Sin embargo, la designación de determinados productos como sensibles obligó a trabajar con un escenario dependiente de cuotas. Somos conscientes que los principales productos de nuestro interés, con gran importancia en el comercio mundial, serán seleccionados como sensibles por los Países Desarrollados.

Según las modalidades acordadas en el Marco de Julio de 2004 de las negociaciones de la Ronda de Doha, la menor reducción arancelaria que tendrán los productos sensibles deberá ser compensada con una expansión de cuota, que resulte en una “mejora sustancial” de acceso a mercado.

En base a nuestros estudios consideramos que, la ampliación del contingente arancelario deberá garantizar un mínimo adicional equivalente al 5% del consumo doméstico del país importador, dado el análisis presentado en el anexo.

Es preciso recordar que los Países en Desarrollo en general, y el MERCOSUR en particular, serán los mayores perjudicados por esta flexibilidad otorgada a través de los productos sensibles.

Mecanismo de salvaguardias para Países en Desarrollo

Se apoya la propuesta realizada en el documento JOB(06)/197/Rev.1 presentado por Argentina, Paraguay y Uruguay. En particular, para que el MSE no se transforme en un mecanismo de distorsión del comercio, su funcionamiento deberá considerar al menos los siguientes elementos:

- La activación del mecanismo deberá ejecutarse únicamente cuando se produzcan simultáneamente una caída de precios y un incremento de las importaciones, tanto para la activación por cantidad como por precio.
- El nivel de protección arancelario no deberá superar los compromisos consolidados en la Ronda Uruguay.
- No podrá utilizarse el mecanismo en aquellos productos designados como productos especiales o sensibles.
- La utilización de este mecanismo se restringirá para aquellos productos cuya reducción arancelaria acordada implique una eliminación del "agua" arancelaria.
- El *de minimis* de no aplicación deberá respetar la estacionalidad, los ciclos y la tendencia de las principales variables que involucra el comercio mundial.
- El derecho adicional, cuando se active, deberá ser inferior cuando se trate de las exportaciones de un País en Desarrollo.
- No se considerarán las importaciones No NMF (nación más favorecida) para activar el mecanismo ni para aplicar el remedio.

Los elementos anteriormente referidos buscan evitar la utilización del Mecanismo de Salvaguardia Especial como una política de protección comercial.

La utilización de mecanismos compensatorios creados por organismos internacionales, como por ejemplo "Aid For Trade" de la OMC, ayudaría a los Países en Desarrollo a construir su capacidad de respuesta a los acuerdos alcanzados en la OMC.

Productos especiales

La propuesta de indicadores desarrollada por el G33 para contemplar los tres criterios acordados en la declaración de Hong Kong (desarrollo rural, seguridad alimentaria y seguridad de los medios de subsistencia), no cumple los principios básicos de transparencia y monitoreo del Sistema Multilateral de Comercio en la medida que son de compleja aplicabilidad.

El acuerdo que se alcance al respecto deberá considerar al menos las siguientes pautas generales:

- Utilizar indicadores mensurables y transparentes.
- Producir una reducción arancelaria que posibilite una mejora en las condiciones de acceso para todas las posiciones arancelarias identificadas como producto especial.
- No debe incluirse en el listado de productos especiales a aquellos en los que el país que lo designa es un exportador neto del mismo.
- Los productos que sean designados como especiales no podrán hacer uso del Mecanismo de Salvaguardia Especial.
- Para los productos designados como especiales, el País en Desarrollo importador deberá otorgar un trato preferencial a las importaciones provenientes de otros Países en Desarrollo.

Dado que el 66% del comercio agroindustrial¹ de los países del MERCOSUR se destina a Países en Desarrollo, los resultados de la aplicación de estos dos últimos instrumentos, MSE y Productos Especiales, son motivo de una preocupación especial de nuestras entidades. La selección y tratamiento adecuado de los mismos es esencial para el futuro del comercio Sur-Sur.

Firman este documento:

por **ARGENTINA**: Bolsa de Cereales de Bahía Blanca (BCBB), Bolsa de Cereales de Buenos Aires (BCBA), Bolsa de Cereales de Córdoba (BCC), Bolsa de Comercio de Rosario (BCR), Bolsa de Comercio de Santa Fe (BCSF), Cámara Argentina de Productores Avícolas (CAPIA), Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA), Cámara de la Industria Aceitera (CIARA), Cámara de Semilleristas de la Bolsa de Cereales (CSBC), Centro de Exportadores de Cereales (CEC), Centro de la Industria Lechera (CIL), Confederaciones Rurales Argentina (CRA), ABC Consorcio de Exportadores de Carnes Argentinas, Federación Argentina de la Industria Molinera (FAIM), Federación de Centros y Entidades Gremiales de Acopiadores de Cereales, Sociedad Rural Argentina (SRA);

por **BRASIL**: la Associação Brasileira de Agribusiness (ABAG), Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frangos (ABEF), Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (ABIEC), Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (ABIOVE), Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína (ABIPECS), Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária (CNA), União da Indústria de Cana-de-Açúcar (UNICA), Instituto Riograndense do Arroz (IRGA), Sociedade Rural Brasileira (SRB);

por **PARAGUAY**: Asociación Rural del Paraguay (ARP); la Cámara Paraguaya de Exportadores de Cereales y Oleaginosas (CAPECO), Asociación Paraguaya de Productores de Oleaginosas y Cereales (APS), Cámara Paraguaya de Carne (CPC), Coordinadora Agrícola del Paraguay (CAP), Cámara Paraguaya de la Stevia (CAPASTE), Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas (CAPPRO), Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), Federación de Cooperativas de Producción (FECOPROD),

por **URUGUAY**: Asociación de Cultivadores de Arroz (ACA), Asociación de la Industria Frigorífica del Uruguay (ADIFU), la Asociación Rural del Uruguay (ARU), Cámara de la Industria Frigorífica (CIF), Cámara de Industrias del Uruguay (CIU), Cámara de la Industria Láctea del Uruguay (CILU), Cámara Mercantil de Productos del País (CMPP), Cooperativas Agrarias Federadas (CAF), Federación Rural, Gremial de Molinos Arroceros;

y por el **MERCOSUR**: la Federación de las Asociaciones Rurales del MERCOSUR (FARM), Foro MERCOSUR de la Carne (FMC).

¹ Según datos de la COMTRADE del 2005 en base a la definición agroindustrial de la OMC (Anexo 1 del Acuerdo Agrícola).

ANEXO TÉCNICO

Productos Sensibles

Los productos sensibles son objeto de gran preocupación del sector privado agrícola del MERCOSUR, ya que muchos de los productos de interés del bloque serán seleccionados por los Países Desarrollados. El sector privado agrícola del MERCOSUR defiende que el número de productos sensibles a ser seleccionados debe ser bien bajo. En el caso de la Unión Europea pocas líneas arancelarias son suficientes para que el bloque seleccione como productos sensibles productos como carnes (bovina, de aves, ovina y porcina), leche en polvo, manteca, quesos, azúcar, trigo y maíz

Sea cual fuese el tratamiento, la expansión de cuota que servirá como compensación para un corte inferior al establecido en la fórmula de reducción arancelaria, es la variable fundamental para los países del MERCOSUR. El tamaño de las cuotas para productos agrícolas es motivo de debate desde la Ronda Uruguay. Diversas cuotas provenientes de la Ronda Uruguay, tales como carnes en la Unión Europea y lácteos en los Estados Unidos, fueron establecidos con tamaño inferior a los 5% del consumo doméstico de acceso mínimo. En base a la experiencia de la Ronda Uruguay y de la necesidad de buscar una compensación adecuada para el desvío en relación a la fórmula de reducción arancelaria, el sector privado agrícola del MERCOSUR defienden que el tratamiento sea dado en bases técnicas.

Los países del MERCOSUR defienden que la expansión de las cuotas para productos sensibles debe utilizar la siguiente fórmula:

$$\text{Expansión del TRQ} = \text{base} * \text{elasticidad} * \left(\frac{t_f - t_s}{1 + t_s} \right)$$

donde:

Base (base para expansión): comercio corriente o 5% del consumo doméstico, el que sea mayor;
Elasticidad: respuesta de las importaciones a las variaciones de precio. Diversos estudios muestran que la elasticidad precio de importación para productos agrícolas es cerca de -5.

Tf: arancel final después del corte arancelario;

Ts: arancel para producto sensible obtenido a partir de la aplicación del desvío sobre la fórmula de reducción arancelaria.

La fórmula de arriba, necesita ser corregida multiplicando la expansión del TRQ por 2,0 para situaciones donde hay importaciones extra-cuota². Así, en el caso de la Unión Europea, se sugiere el uso de la fórmula arriba para el tratamiento de productos como lácteos (leche en polvo, manteca, quesos), carne porcina y ovina, azúcar, trigo y maíz. La fórmula corregida se aplica para los casos de carne bovina y de aves, donde existen importaciones elevadas de extra-cuota. Una vez corregida, la nueva fórmula queda:

$$\text{Expansión del TRQ} = \text{base} * \text{elasticidad} * \left(\frac{t_f - t_s}{1 + t_s} \right) * 2,0$$

² La aplicación de una corrección en la fórmula para situaciones donde hay comercio extra-cuota viene del hecho que la fórmula original no capta correctamente la pérdida de oportunidades de exportación en base a un corte arancelario inferior al de la fórmula de reducción. Es importante recordar que productos con importaciones extra-cuota son aquellos que tienen más a perder con cortes arancelarios menores.

Por más que la Unión Europea esté usando la elasticidad como un concepto de negociación, la elasticidad se deduce por un cálculo matemático³. Por lo tanto, no tiene ningún sentido, ni cabe negociar en términos políticos, un concepto universal definido dentro de la teoría económica. No se puede aceptar negociar un concepto técnico como la Unión Europea propone. En base al mercado de la Unión Europea, nuestros cálculos indican las siguientes elasticidades:

- (i) Carne bovina: entre 5,4 y 5,8;
- (ii) Carne de aves: 5,6 y 6,3;
- (iii) Leche en polvo y manteca: debido al nivel bajo de importaciones en relación al consumo, la fórmula de arriba indica valores arriba de 10. De esta forma, se sugiere trabajar con valores alrededor de 6,0.
- (iv) Azúcar: 2,0.

La base para expansión es otro elemento que exige precisión técnica. En los productos con importaciones extra-cuota la importación corriente muestra una base correcta. Sin embargo, en productos con volúmenes de cuotas pequeños y/o cuotas que no son llenadas, la importación corriente subestima la expansión de la cuota. Por lo tanto, la base para expansión de la cuota debe ser corregida por el 5% del consumo doméstico corriente.

El último elemento que define el nivel de expansión de cuotas es el desvío en relación a la fórmula de reducción arancelaria. Cuanto mayor es el desvío, mayor debe ser la compensación. El sector privado agrícola del MERCOSUR defienden un desvío máximo del 50% para que se mantenga un balance entre la creación de comercio vía fórmula y vía el sistema administrado de cuotas.

Aplicando las fórmulas arriba para los productos de interés del MERCOSUR que serían seleccionados como sensibles por la Unión Europea, se observa que el valor de 5% del consumo doméstico corriente de la Unión Europea-25 es el mínimo aceptable para expansión de cuota para un desvío de 50% en relación a la fórmula de reducción arancelaria. En el caso de los productos con importaciones extra-cuota el valor mínimo sea aumentado para 7,5% del consumo doméstico. Presentamos algunos ejemplos:

- (i) Cortes deshuesados refrigerados y congelados de bovinos: 7,5% del consumo doméstico, o 470 mil toneladas (PE, peso de embarque).
- (ii) Cortes congelados de aves (pollo y pavo): 7,5% del consumo doméstico, o 560 mil toneladas PE;
- (iii) Manteca: 5% del consumo doméstico, o 96 mil toneladas;
- (iv) Leche en polvo desnatada: 5% del consumo doméstico, o 50 mil toneladas;
- (v) Azúcar: 5% del consumo doméstico, o 900 mil toneladas en equivalente bruto.

Mecanismo de Salvaguardias Especiales (MSE) para Países en Desarrollo (PED)

La propuesta presentada por Argentina, Paraguay y Uruguay (APU) del mecanismo de salvaguardia especial (JOB(06)/197/Rev.1) advierte sobre la peligrosidad del mecanismo de salvaguardia especial propuesto por el G-33. En el cuadro que se expone a continuación, extraído de la propuesta APU, se observan la cantidad de líneas arancelarias que hubieran sido objeto del mecanismo en los diferentes niveles de activación propuestos por el G-33 (incremento del 5%, del

³ Según Francois e Reinard (1997) y Sharma (2006), la elasticidad precio de importación es calculada de acuerdo con la siguiente fórmula: $\eta^M = \eta^d \left(\frac{C}{M} \right) - \eta^s \left(\frac{Q}{M} \right)$, donde N^d y N^s son las elasticidades-precio de demanda y de oferta domésticas, C es el consumo doméstico, Q es la producción doméstica y M son las importaciones.

10% y del 30% de las importaciones) en el año 2003, tomando como base el comercio del trienio 2000-2002.

Porcentaje de las líneas arancelarias y de comercio afectado por las activaciones por volumen de la propuesta del G-33 (periodo base 2000-2002)

Países	Líneas arancelarias	Importaciones en 2003 - miles de \$EE.UU.	Activación = 105%		Activación = 110%		Activación = 120%		Activación > 130%	
			Líneas arancelarias 1)	Comercio 2)	Líneas arancelarias 1)	Comercio 2)	Líneas arancelarias 1)	Comercio 2)	Líneas arancelarias 1)	Comercio 2)
Argelia	585	6.132.638	50%	42%	48%	40%	46%	31%	43%	20%
China	619	32.379.938	41%	82%	39%	82%	36%	80%	31%	72%
Corea	632	18.914.715	52%	48%	47%	38%	39%	29%	33%	19%
Filipinas	589	5.641.881	45%	49%	43%	38%	36%	21%	30%	13%
India	587	9.497.728	51%	66%	50%	64%	47%	50%	45%	50%
Indonesia	655	8.895.430	43%	38%	41%	34%	37%	19%	33%	17%
Malasia	620	7.935.161	46%	58%	41%	41%	35%	37%	30%	28%
México	644	24.793.411	48%	41%	43%	38%	33%	26%	26%	21%
Perú	578	2.263.065	39%	64%	36%	53%	31%	26%	27%	18%
Sudáfrica	626	3.694.632	51%	73%	49%	63%	42%	55%	37%	48%
Venezuela	621	2.955.843	14%	53%	13%	41%	11%	18%	10%	16%
Total	6.756	123.104.443	44%	58%	41%	53%	36%	44%	31%	37%

Fuente: Propuesta de Argentina, Paraguay y Uruguay (APU) sobre el mecanismo de salvaguardia especial (JOB (06)/197/Rev. 1)

Notas:

- 1) Número de líneas arancelarias en las que las importaciones estaban por encima del nivel de activación correspondiente en 2003.
- 2) Importaciones en 2003 correspondientes a las líneas arancelarias afectadas.

Aún considerando el nivel de activación más alto, incremento del 30% de las importaciones, el porcentaje de líneas arancelarias que hubiese estado afectado por el derecho a la importación adicional es elevado. Para la China, por ejemplo, es del 31%, representando el 72% del comercio registrado en el 2003.

Dentro de las líneas arancelarias que hubieran estado afectadas en la China está el grano de soja que ha crecido en los últimos años a una tasa superior al 30% promedio anual y en consecuencia, según la propuesta del G-33, la China hubiera podido fijar una tasa adicional del 60% (a través de una salvaguardia activada por volumen) a su arancel aplicado actual del 3% para el grano de soja.

Otro caso a destacar es el de la India con las importaciones de aceite de soja. La India ha incrementado sus importaciones de aceite de soja en más del 30% en el 2005, en relación a las verificadas en el promedio del período 2002-2004, según la propuesta del G-33, la India hubiera podido aplicar una tasa adicional del 60% (a través de una salvaguardia activada por volumen) a las importaciones de aceite de soja que ya cuentan con una arancel del 45%.

Las importaciones de etanol de la India se han multiplicado por 20 en los últimos tres años. En 2004 representaron 313 mil Tm. La India posee un arancel consolidado en la OMC del 150% pero aplicó un 10% en el 2004. Dado el enorme crecimiento de las importaciones, la aplicación de la salvaguardia por volumen sería inmediata. De acuerdo con la propuesta del G-33 la India podría aplicar una arancel adicional del 150% (100% del arancel consolidado) sobre el volumen importado que sobrepase el 130%, elevando el arancel aplicado al 160%. Un caso semejante ocurre con el azúcar, el gatillo por volumen sería ciertamente accionado. La India aplica un arancel del 60% para las importaciones de azúcar y tiene consolidado un arancel del 150%. Según la propuesta del G-33, el arancel adicional sería del 150% obteniendo un arancel total del 210% (60% +150%).

Agregando más un ejemplo, Corea del Sur importó en 2004 más de 1,5 millones de Tm de azúcar. Corea tiene un arancel consolidado del 18% pero aplica un 3%. Mediante la propuesta del G-33,

en 2004 Corea podría haber fijado un derecho adicional del 20% sobre los 3% que aplicó en ese momento.

Estos son sólo algunos ejemplos que demuestran lo perjudicial que puede ser el mecanismo de salvaguardia especial propuesto por el G-33 para países del MERCOSUR.

Productos Especiales

El sector privado agrícola del MERCOSUR entiende que la propuesta presentada por el G-33 para la selección de productos especiales agrega nuevos mecanismos de protección a los países en desarrollo, contradiciendo fuertemente los principales objetivos de la Ronda de Doha. El sector se encuentra extremadamente preocupado con los criterios para la selección de productos especiales propuestos en el documento del G-33. Recordamos que la auto-designación de los productos especiales se debe basar en indicadores compatibles con los tres criterios acordados: (1) ayuda alimentaria; (2) seguridad de los medios de subsistencia; y (3) desarrollo rural.

Presentamos cinco motivos que no justifican los criterios presentados por el G-33:

- Falta de transparencia:** los países no tienen como verificar si los criterios fueron aplicados correctamente. Los indicadores propuestos requieren en gran parte de estadísticas no disponibles para ser medidos. No encontramos fuentes con estadísticas disponibles que puedan medir de una manera correcta y transparente la mayoría de los indicadores propuestos. Presentamos algunos ejemplos:
 - Existen datos en la FAO referentes al *caloric intake* pero no para todos los países y menos para todos los productos. Resulta más difícil todavía encontrar datos históricos para muchos países. Además de la FAO, no encontramos otras fuentes de datos donde se pueda obtener este tipo de información de manera fácil, clara y transparente.
 - Varios de los indicadores propuestos requieren de datos específicos nacionales y/o regionales, los cuales no pudimos encontrar para varios de los Países en Desarrollo. En la mayoría de los casos no se encuentran datos regionales para los Países en Desarrollo. En algunos casos los datos nacionales se encuentran disponibles en la FAO, pero no siempre para todos los países. Este hecho dificulta enormemente la medición y verificación de los indicadores propuestos tanto a nivel nacional y más aún a nivel regional.
- No considera a los consumidores pobres de los Países en Desarrollo:** Uno de los principales objetivos de la Ronda Doha es la disminución de la pobreza. Sin embargo, varios de los indicadores propuestos no son compatibles con la realidad del crecimiento poblacional de muchos Países en Desarrollo. Los últimos datos de la ONU⁴ muestran que el mayor crecimiento poblacional en los Países en Desarrollo se encuentra en las áreas urbanas. Estos ciudadanos urbanos no producen su propio alimento, lo cual muestra que el documento del G-33 al enfocar excesivamente en los productores rurales ignora completamente a los consumidores pobres que compran y no producen sus alimentos de sus propios países. Resaltamos que cuanto más pobre es el consumidor, mayor es la proporción de su salario que destina a la adquisición de alimentos. Por lo tanto, al aumentar los aranceles de los alimentos más consumidos (por ejemplo los incluidos en la cesta básica), los mismos pasan a pagar precios más altos, causando así una barrera para la reducción de la pobreza. Incluimos a seguir el ejemplo con números de la India para demostrar la importancia de los consumidores urbanos en Países en Desarrollo en el ámbito de las negociaciones agrícolas.

⁴ Véase también estudio del ICONE: **A dinâmica do agronegócio mundial no século XXI** (<http://www.iconebrasil.com.br/arquivos/noticia/1327.pdf>)

- Según estudios de la *Indian Council for Research on International Economic Relations* (ICRIER) en base a datos obtenidos en los *household surveys* de la *National Sample Survey Organization* (NSSO) que divide a los consumidores de toda la nación en 4 grupos, los *muy pobres* gastan 70% de su salario en alimentos; los *pobres* gastan 67% de su salario en alimentos; los *no-pobres* gastan 65% de sus salarios en alimentos; y los *ricos* gastan 54% de sus salarios en alimentos. En promedio (nacional) los consumidores de la India gastan 61% de sus salarios en alimentos, un porcentaje bien alto cuando comparado con países más ricos como Estados Unidos y Canadá que gastan menos del 10% de sus salarios en alimentos. Complementando estos números, según datos de la ONU referentes al crecimiento poblacional de la India, la población urbana crecerá 46% del 2005 al 2020. En contraste la población rural crecerá sólo 11% en ese mismo periodo. Considerando estos números, países como la India deberían dar mayor prioridad a sus consumidores urbanos que no producen alimentos asegurando el acceso a alimentos más baratos de países competitivos como los MERCOSUR.
 - Por otro lado, el beneficio que se pueda obtener con el aumento en la recaudación aduanera es relativo, ya que el valor puede ser alto en relación al total recaudado en importaciones agrícolas, pero bajo en relación al total recaudado por el gobierno. Por eso debe considerarse que la pérdida fiscal será inmediatamente compensada por las ganancias de los consumidores, principalmente los urbanos más pobres. Asimismo, además de bloquear el acceso a mejores precios para el consumidor en el corto plazo, también crea un incentivo contra el aumento de la productividad agrícola en el país, lo cual garantiza que a largo plazo los consumidores no tendrán acceso a precios menores para los alimentos consumidos.
3. **Algunas justificaciones no se corresponden con los criterios centrales relevantes a los productos especiales (seguridad alimentaria; seguridad de los medios de subsistencia; y desarrollo rural):** Los indicadores propuestos por el G33 en los puntos N° 3 y N° 11 no apuntan al pretendido objetivo de proteger a los pequeños productores, sino que se enfocan en otros temas que ya están siendo abordados dentro de la Ronda Doha, como el de los subsidios internos. Al mismo tiempo estos puntos pueden dar lugar a la creación de nuevos mecanismos de protección, lo cual va en contra los objetivos principales de la Ronda Doha. Por lo tanto, los Países en Desarrollo, como los del G-33, deben luchar a favor de las reducciones del proteccionismo en Países Desarrollados dentro de las negociaciones que ya están ocurriendo y no crear nuevos mecanismos de protección como un mecanismo de contra-ataque a los Países Desarrollados.
4. **La mayoría de los criterios se apoya fuertemente en políticas de frontera (arancelarias):** Muchos de los problemas internos que se pretende resolver no pueden ser resueltos por la protección arancelaria y deben ser tratados por políticas internas que podrían recibir el apoyo financiero de Países Desarrollados. En la propuesta del G33 prácticamente todos los puntos se apoyan en la protección arancelaria ignorando completamente que esta protección puede retrasar la implementación de políticas internas destinadas a una inserción más favorable de los pequeños productores en el comercio y de esa manera asegurar su supervivencia en el largo plazo. Así por ejemplo, cuando el enfoque es ayudar a los pequeños productores de los Países en Desarrollo que viven en áreas menos favorecidas, existen varios programas e iniciativas financiadas por organismos internacionales que están funcionando con éxito, demostrando ser más eficientes comparadas con lo que resultan de la aplicación de mecanismos de protección que incentivan a los pequeños productores a depender de sus gobiernos en el largo plazo. De esa forma se obliga a los gobiernos a mantener indefinidamente mecanismos de protección que crean como consecuencia un círculo vicioso, históricamente comprobado

en Países Desarrollados como es el caso de los subsidios agrícolas en los Estados Unidos y la Unión Europea.

5. **Falta de mecanismos de compensación:** Actualmente, gran parte del comercio agrícola originado en los Países en Desarrollo son destinados a otros Países en Desarrollo, inclusive en la última década el crecimiento de exportaciones agrícolas del MERCOSUR se dio en comercio Sur-Sur⁵. Esto implica que un mecanismo como el de productos especiales puede dañar principalmente a otros Países en Desarrollo que tratan de competir en el mercado mundial y a través de ello contribuir a aliviar las condiciones de pobreza en las que viven buena parte de su población. Por lo tanto, los productos especiales deben contener un mecanismo de compensación para Países en Desarrollo. Con un mecanismo de compensación se reduciría la preocupación con el número y el tratamiento arancelario para los productos especiales, de los Países en Desarrollo exportadores agrícolas como los del MERCOSUR.

⁵ Ver estudio del ICONE: <http://www.iconebrasil.com.br/pt/?actA=8&areaID=7&secaoID=20&artigoID=1259>