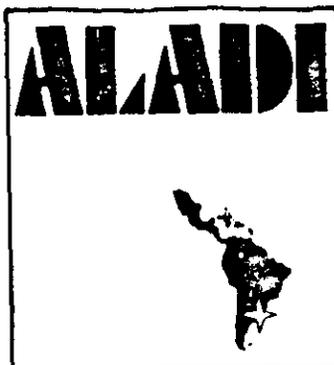


Segunda reunión empresarial de la  
industria química  
9 de mayo de 1983  
Rio de Janeiro - Brasil



Asociación Latinoamericana  
de Integración  
Associação Latino-Americana  
de Integração

348

PUNTO 3 DE LA AGENDA "EXAMEN DE OTRAS  
POSIBILIDADES DE NEGOCIACION EN BASE  
A LOS MECANISMOS DEL TRATADO DE MONTE  
VIDEO 1980"

ALALDI/SI.Q/II/dt 3  
9 de mayo de 1983

1. La Secretaría General ha elaborado para la presente reunión una información primaria sobre el comercio de productos del sector químico de algunos de los países miembros de la ALADI (ALADI/SI.Q/II/dt 2, 2.1 y 2.2).

Esas informaciones, aún dentro de lo limitado de su alcance indican, a juicio de la Secretaría General, la existencia de un ámbito de negociación significativo, adicional a las preferencias que ya están negociadas e incorporadas en los acuerdos comerciales vigentes, en base a las importaciones que realizan los países miembros desde terceros países.

2. Las posibilidades que ofrece el Tratado de Montevideo 1980 son bien conocidas por los empresarios del sector y están referidas a la preferencia arancelaria regional y a los acuerdos de alcance regional o parcial de carácter comercial o de complementación económica.
3. En relación a la preferencia arancelaria regional, los países miembros prevén la realización en los próximos meses de una reunión gubernamental con el propósito de avanzar en la definición de los términos bajo los cuales será puesto en vigencia este mecanismo.

En principio, puede adelantarse que, tanto desde el punto de vista técnico como de las posibilidades previsibles de negociación de los países miembros, parece difícil, al menos en la primera etapa de implementación de este mecanismo, que se establezcan magnitudes diferenciales por sectores industriales. Inicialmente, la diferenciación en la intensidad de la preferencia va a estar dada en función de dos criterios:

- a) Los tratamientos diferenciales por categorías de desarrollo de los países miembros; y
- b) La consideración de sectores sensibles de la economía de los países miembros.

Ello no impediría por supuesto plantear, en relación al sector de la industria química, la posibilidad de negociar un acuerdo a través del cual los países signatarios se otorgaran, para el ámbito que convengan, una preferencia arancelaria general, en el entendido que la misma va a tener una magnitud mayor que la que se establecería en el mecanismo de la preferencia arancelaria regional. El carácter de parcial o regional del acuerdo dependería de que lo suscriban todos o algunos de los países miembros, pero no alteraría su concepción.

//

Un esquema de negociación semejante fue planteado en la primera reunión de la industria químico-farmacéutica celebrada en mayo de 1983 y volverá a ser examinado en la segunda reunión de ese sector que tendrá lugar a partir del 16 de los corrientes. En el Anexo I se incluye, a título ilustrativo la propuesta presentada por FIFARMA en la citada reunión.

4. Con referencia a los acuerdos de alcance parcial, las negociaciones futuras dentro del sector podrían orientarse al enriquecimiento de los acuerdos comerciales vigentes o a la concertación de nuevos acuerdos, sean comerciales o de complementación económica.

Lo importante sería poder definir conjuntamente con los empresarios del sector, en la presente reunión, criterios generales o específicos que orienten las labores inmediatas para promover negociaciones con esa finalidad.

5. Un aspecto que merece particular atención es la realización de negociaciones dentro de la modalidad que se ha dado en denominar de "excedentes y faltantes", que de hecho ya se está practicando en los acuerdos comerciales vigentes, en los cuales se otorgan preferencias de vigencia temporal, acompañadas frecuentemente de cupos por valor o por volumen físico.

Si bien esta modalidad de negociación de preferencias limita su impacto sobre la estructura productiva, puede resultar adecuada si se tiene en cuenta la realidad actual del comercio regional y las posibilidades de negociación de los países miembros en el corto y mediano plazo, particularmente en los sectores o productos en que se desea preservar y proteger el mercado nacional para la producción nacional.

6. Los acuerdos comerciales nos. 16 de petroquímica, 20 de colorantes y pigmentos y 21 de la industria química en los que participan respectivamente Argentina, Brasil, Chile, México, Uruguay y Venezuela; Argentina, Brasil, Chile y México y Argentina, Brasil, México y Uruguay funcionan sobre la base de concesiones temporarias, que se negocian anualmente.

Dichos acuerdos podrían constituir un marco adecuado para una negociación más amplia y ágil de excedentes y faltantes, para lo cual deberían examinarse los siguientes aspectos:

- a) La incorporación de otros países miembros a los acuerdos. Tratándose de acuerdos de concesiones temporales se supone que la negociación de la adhesión debería ser más sencilla que con referencia a un acuerdo de concesiones permanentes. El país adherente podría negociar sus excedentes y faltantes sin tener que otorgar reciprocidad por concesiones preexistentes;
- b) Ampliación del ámbito de los acuerdos, procurando cubrir en su mayor extensión las posibilidades de excedentes y faltantes de la rama industrial a que se refieren; y
- c) La incorporación de normas que permitan a los países signatarios:
  - i) Otorgar preferencias por períodos menores a un año, con la posibilidad de prorrogarlas o modificarlas a la finalización de su vigencia, sin necesidad de requerir la suscripción de un protocolo modificatorio;
  - ii) La posibilidad de modificar durante todo el año las concesiones, incrementando los cupos o profundizando las preferencias, sin necesidad de protocolización inmediata; y

//

//

- iii) Negociar durante todo el año preferencias temporales dentro del ámbito del acuerdo, las cuales podrían entrar en vigencia sin protocolización inmediata.

En principio este tipo de ajustes daría a los empresarios del sector y a los países miembros un marco de negociación de excedentes y faltantes altamente operativo, que debería ser complementado con procedimientos de contacto, consulta y negociación empresarial que permitieran explotar al máximo estas posibilidades.

Alternativamente, se podría considerar la posibilidad de practicar un esquema semejante en un nuevo acuerdo comercial. No obstante, parece conveniente evitar una proliferación innecesaria de acuerdos dentro de un mismo sector industrial, simplificando así la labor, tanto de los empresarios como de los negociadores gubernamentales y de las administraciones nacionales que intervienen en la aplicación de estos acuerdos.

En cualquier caso, sería necesario prever que las negociaciones oficiales que convaliden la concertación que se realice a nivel empresarial, se efectúen y concreten dentro de plazos relativamente breves, a partir de las reuniones empresariales, ya que de esta forma el aprovechamiento de las preferencias que se pacten, sobre todo de aquellas que se otorgan por plazos cortos, puedan ser lo más completas posibles.

En el Anexo II se presenta un esquema de las medidas que podrían adoptarse en relación a los acuerdos vigentes, que también podrían servir como bases para la concertación de un nuevo acuerdo en el sector, así como de las medidas que sería conveniente implementar a nivel empresarial, particularmente en lo que se refiere a la disponibilidad y utilización de informaciones de base para negociaciones.

7. Otra modalidad de negociación que se está examinando detenidamente es la del intercambio compensado, como fórmula de superar las dificultades de negociación en un período de crisis generalizada de balanza de pagos.

Las experiencias y posibilidades de implementación de esta modalidad de negociación están siendo consideradas por la Secretaría General, a fin de proporcionar en el curso del presente año bases operativas adecuadas a los países miembros.

8. Debe recalcar que las ideas desarrolladas o señaladas en los dos puntos anteriores están basadas en la perspectiva del mantenimiento, durante lo que resta de 1983 y probablemente durante 1984 y 1985, de las condiciones que afectan un desarrollo fluido del comercio intrarregional y que llevan a poner énfasis en modalidades de concertación y negociación que contemplen las características de la coyuntura actual.

Ello no invalida la realización de estudios, contactos y negociaciones en torno a modalidades de concertación y negociación más estables, a través de los acuerdos de alcance parcial, comerciales y de complementación económica.

El interés de la Secretaría en la presente reunión es recoger las reacciones y recomendaciones de los empresarios en torno a ambas posibilidades, es decir tanto a impulsar una negociación de excedentes y faltantes y determinar los requerimientos normativos y operativos de la misma, como a poner en marcha tareas preparatorias para promover la concertación de acuerdos de alcance regional o parcial de carácter comercial o de complementación económica.

//

ANEXO IPROYECTO DE ACUERDO REGIONAL PROPUESTO POR LA FEDERACION  
LATINOAMERICANA DE LA INDUSTRIA FARMACEUTICA

VISTO El Tratado de Montevideo 1980 y las Resoluciones adoptadas por el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de las Partes Contratantes.

CONSIDERANDO Que los empresarios del sector vienen participando activamente del proceso latinoamericano de integración, promovido en su momento por la ALALC y ahora, con objetivos más realistas, por la Asociación Latinoamericana de Integración;

Que la mejor prueba de dicho aporte no está dada en verdad por el denominado Acuerdo de Complementación no. 15, cuyos beneficios para la industria de los países intervinientes es innecesario destacar, sino a través de las numerosas iniciativas que -vinculadas al propósito de afianzar el desarrollo de la industria químico-farmacéutica regional- propiciaron las reuniones sectoriales específicas;

Que sus recomendaciones sobre acuerdos de naturaleza productiva constituyeron un significativo anticipo de los principios y objetivo que consagró más tarde el nuevo Tratado de Montevideo; y

Que la presente reunión empresarial evidencia a través del número de representaciones acreditadas un interés renovado de la industria sobre el particular y la posibilidad de alcanzar metas más ambiciosas.

Las delegaciones participantes en la decimonovena reunión empresarial de la industria químico-farmacéutica,

ACUERDAN:

PRIMERO.- Analizar la posibilidad de propiciar, ante los Gobiernos de los países miembros de la Asociación, la concertación de un acuerdo de alcance regional que posibilite el establecimiento de una preferencia arancelaria específica para determinadas posiciones del código aplicado por la Asociación.

SEGUNDO.- Quedarían excluidos de los alcances de la preferencia arancelaria a que alude el apartado anterior, los productos que cada país participe aporte para constituir una lista consolidada de excepciones, es decir de productos para los que ninguno de los países intervinientes está dispuesto a establecer el margen pactado.

TERCERO.- Consideráranse como partidas de la NCCA (Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera, ex-"Nomenclatura de Bruselas") que podrían servir de base para un primer paso en relación con el propósito enunciado las siguientes:

29.36	Sulfamidas
29.38	Provitaminas y vitaminas
29.39	Hormonas
29.40	Enzimas

//

29.42	Alcaloides
29.44	Antibióticos
30.01	Glándulas y demás órganos para usos opoterápicos

CUARTO.- A título de simples pautas, podrían considerarse preferencias arancelarias tentativas, aptas para el desarrollo de esta idea, las siguientes:

Sobre los gravámenes vigentes  
para terceros países

- Países de menor desarrollo económico relativo	30%
- Países de desarrollo intermedio	25%
- Otros países miembros	20%

QUINTO.- La vigencia de la preferencia arancelaria convenida podría ser de tres años por ejemplo, pero los países participantes se reservarían la posibilidad de proponer ampliaciones o reducciones de la denominada "lista de excepciones" -en atención a sus propios planes de desarrollo- aunque no podrían variar la vigencia de la preferencia respectiva hasta transcurrido un lapso no menor de un año del acuerdo o de la comunicación (aspecto que debería analizarse) a través del que quedaría registrada o informada la modificación pretendida.

SEXTO.- Las preferencias arancelarias que los países participantes del acuerdo esbozado convengan a través de otros acuerdos de alcance parcial o general no se sumarán a las establecidas en el que se propicia, rigiendo en consecuencia la más favorable.

SEPTIMO.- Acuérdase la celebración de una reunión del sector, para considerar en detalle esta iniciativa; requiérese a tales efectos la colaboración de la Secretaría General de la ALADI para su realización antes del 31 de diciembre de 1982.

//

ANEXO IINEGOCIACION DE EXCEDENTES Y FALTANTESBases operativas

1. Se mantendría el sistema actual de realización de una rueda de negociación empresarial en la reunión anual de la industria química y de una rueda anual de negociaciones oficiales. De ésta resultaría un protocolo en el que se recogerían las preferencias pactadas para el año inmediato siguiente con sus respectivas condiciones en materia de temporalidad, cupos u otras especificaciones.
  2. Debería procurarse que las negociaciones oficiales y empresariales se realicen con la mayor proximidad posible y que los protocolos resultantes sean puestos en vigencia a partir del 1.º de enero de cada año calendario.
  3. Se estimularía, a través de las organizaciones empresariales nacionales correspondientes, la incorporación de los acuerdos de los países miembros que actualmente no participan en ellos.
  4. Se reformularía el ámbito del acuerdo, procurando abarcar la más amplia gama posible de productos de la rama industrial de que se trate. El ámbito resultante podría ser revisado anualmente, para retirar o adicionar productos.
  5. Se establecería que los países signatarios puedan, en el período que media entre las ruedas anuales de negociación, negociar y poner en vigencia:
    - a) La extensión del plazo de concesiones cuya temporalidad sea inferior al año calendario;
    - b) La ampliación de cupos para preferencias otorgadas en los protocolos anuales;
    - c) La profundización de las preferencias otorgadas en los protocolos anuales; y
    - d) El otorgamiento de nuevas preferencias, con temporalidad inferior al año, sobre productos incluidos en el ámbito del acuerdo.
- En todos estos casos los países miembros deberán comunicar en forma inmediata sus acuerdos a la Secretaría General, para el conocimiento de los restantes países signatarios.
6. En relación a las previsiones del punto anterior, los países signatarios podrán mantener consultas y contactos negociadores, poniéndolos en conocimiento de los restantes países signatarios a través de la Secretaría General. Asimismo, las organizaciones empresariales de cualquiera de los países signatarios podrá solicitar la convocatoria de una reunión empresarial, si la entidad de las negociaciones que se propone realizar, en los términos del punto anterior, así lo amerita.
  7. Para facilitar las negociaciones anuales, por lo menos con ... días de anticipación a la reunión empresarial se intercambiarían, a través de la Secretaría General, los listados de productos sobre los cuales interesa recibir preferencias y los listados de productos sobre los cuales existe posibilidad de otorgar preferencias.

//

Dentro del mismo plazo la Secretaría General presentaría la información so  
bre gravámenes, restricciones no arancelarias y comercio del último trienio dis  
ponible, para los productos comprendidos en el ámbito del acuerdo.

Esas informaciones podrían ser complementadas con elementos de juicio adi  
cionales que ofrezcan los empresarios.

8. En el plazo que media entre el intercambio de informaciones y la iniciación de la reunión, podrían mantenerse consultas, directamente entre los interesados o a través de la Secretaría General, a fin de preparar la negociación empresarial.
  9. Los resultados que se alcancen en la reunión empresarial serán puestos en conocimiento de los respectivos Gobiernos por cada Delegación empresarial y por la Secretaría General.
  10. Se establecería para cada país miembro un organismo empresarial nacional de con  
tacto, a través del cual se canalizarán y coordinarán todas las tareas prepara  
torias de las negociaciones.
-