



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

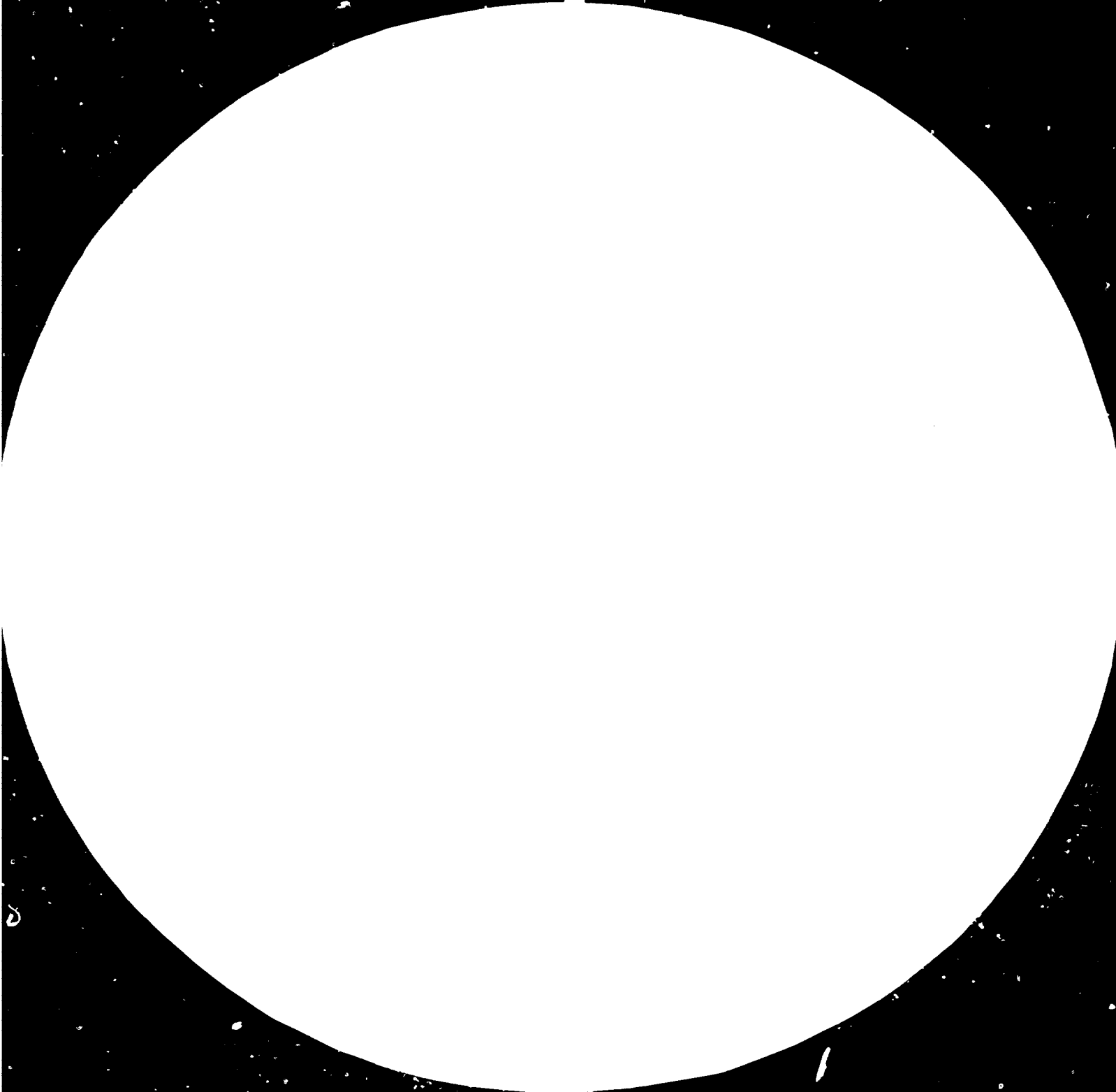
FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org





3.6

4.0

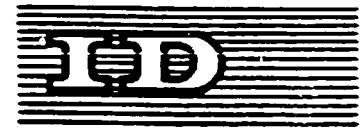


MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART

NATIONAL BUREAU OF STANDARDS-1963-A



10645 - S



Distr. LIMITADA

ID/WG.345/2
6 agosto 1981

ESPAÑOL
Original: INGLES

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Primera Consulta sobre la Industria de
Elaboración de Alimentos
La Haya (Países Bajos)
9-13 noviembre 1981

Cuestión 2: Aumento de la cooperación técnica y económica
para el fortalecimiento del sector de
elaboración de alimentos de los países en
desarrollo, incluido el acceso al mercado

Preparado por la Secretaría
de la ONUDI

00100

V.81-28691

INDICE

	<u>Páginas</u>	<u>Párrafos</u>
I. PROBLEMAS Y POSIBILIDADES DE COOPERACION ECONOMICA Y TECNICA ENTRE LOS PAISES EN DESARROLLO Y LOS DESARROLLADOS	4 - 24	1 - 15
Esferas de cooperación	4 - 7	1 - 8
Producción de alimentos de consumo corriente	5 - 6	3 - 4
Producción de alimentos de marca	6	5 - 7
Producción de alimentos para la exportación	6 - 7	8
Factores que limitan el incremento de la participación de los países en desarrollo en la producción mundial de la industria de elaboración de alimentos	7 - 17	9 - 11
Estructura de la industria	7 - 17	10 - 11
Obstáculos para el acceso a los mercados de exportación	17 - 24	12 - 14
Barreras arancelarias y de otros tipos	17 - 24	12 - 14
Conclusiones	24	15
II. PROBLEMAS Y POSIBILIDADES DE COOPERACION ECONOMICA Y TECNICA ENTRE LOS PAISES EN DESARROLLO	24 - 29	16 - 30
Posibles esferas de cooperación	24 - 26	16 - 19
Transferencia de tecnología	24 - 25	17
Comercio entre los países en desarrollo	25	18
Financiación	25 - 26	19
Factores que limitan la cooperación industrial	26	20 - 21
Falta de información	26	20
Financiación e inversión	26	21
Obstáculos al comercio entre los países en desarrollo	26 - 27	22 - 25
Almacenamiento, transporte, comercialización y distribución	26 - 27	22 - 23
Financiación	27	24
Barreras arancelarias y no arancelarias	27	25

	<u>Páginas</u>	<u>Párrafos</u>
Conclusiones	27 - 29	26 - 30
Cooperación regional e interregional	27 - 29	26 - 28
Acuerdos multilaterales	29	29 - 30
III. PUNTOS A DISCUTIR	30 - 31	31 - 35

Cuadros

1. Exportaciones mundiales de productos alimenticios: cantidades exportadas por los países en desarrollo e importadas por los países desarrollados	8 - 11
2. Importaciones de azúcar sin refinar y refinada	12
3. Promedio de los costos de transporte <u>ad valorem</u>	15
4. Análisis de las variaciones de los costos de transporte <u>ad valorem</u> de las exportaciones a los Estados Unidos, 1938-1974: por agrupaciones de productos	16
5. Estimaciones de la producción mundial de azúcar, 1980/1981	19 - 22
6. Comparación entre las tasas de protección nominales y efectivas aplicadas a los productos agrícolas elaborados en la Comunidad Económica Europea, Estados Unidos, Japón, Noruega y Suecia	23
7. Monto de las importaciones de aceites y grasas efectuadas por 15 países en desarrollo en 1973-1974 y 1976-1979	28

I. PROBLEMAS Y POSIBILIDADES DE COOPERACION ECONOMICA Y TECNICA
ENTRE LOS PAISES EN DESARROLLO Y LOS DESARROLLADOS

Esferas de cooperación

1. La principal forma de cooperación internacional entre los países en desarrollo y los desarrollados viene siendo la resultante de las actividades de las empresas transnacionales (ET) que se dedican a negocios industriales y comerciales; y la estructura del cuadro de actividades industriales depende con frecuencia de la actuación de entidades privadas, de ámbito mundial, que procuran maximizar sus utilidades, más que satisfacer las necesidades nacionales de los países en desarrollo.
2. Las ventajas y desventajas de las actuales formas de cooperación internacional en el sector de elaboración de alimentos en los países en desarrollo han sido objeto de amplios debates internacionales 1/. Esa cooperación abarca tres esferas de actividad industrial:
 - a) Producción de alimentos de consumo corriente para el mercado nacional;
 - b) Producción de alimentos de marca para el mercado nacional;
 - c) Elaboración de productos agrícolas para la exportación.

1/ Véanse, por ejemplo, los documentos "The food processing sector in developing countries: Some recent trends in the transfer and development of technology" (TD/B/C.6/66, Geneva, 1980), de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo; "Agriculture: Toward 2000 (C.79/24, 1979), de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación; "Impact of multinational enterprises on national scientific and technical corporation: Food industry" (DSTI/SPR/79.23 - MNE, 1979), Directorate for Science, Technology and Industry, Ad Hoc Policy Group on Multinational Enterprises, de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE); "Transnational corporations in food and beverage processing" (ST/CTC/19, 1980), del Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales; Appropriate Industrial Technology for Food Storage and Processing, Monografías sobre Tecnología Industrial Apropriada, No. 7 (1979), de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial; Report of the Global Preparatory Meeting for a Consultation on the Food-Processing Industry (ID/WG.295/1, 1979), de la ONUDI; Report of the Expert Group Meeting on Role of Co-operatives in the Development of Food-Processing Industries in Developing Countries (UNIDO/PC.8, 1981); y Draft report of the Seventh Session of the World Food Council, Novi Sad, mayo 1981.

Producción de alimentos de consumo corriente

3. Las operaciones de las empresas transnacionales (ET) 2/ se han visto facilitadas por su participación en el comercio mundial de materias primas y, como en cualquier otro sector, por los sistemas tecnológicos, administrativos y de abastecimiento de productos que han establecido, así como, en algunos casos, por obra de las transferencias de alimentos, en condiciones concesionales, de los países industrializados a los países en desarrollo. Debido a la ausencia de una demanda efectiva en los países en desarrollo, la participación de las ET es mínima en esta esfera, que es la más necesitada. Asimismo, más bien que intensificar la autosuficiencia alimentaria, la cooperación internacional a través de las ET lo que ha hecho ha sido estimular una industrialización dependiente de materias primas importadas, con lo cual ha contribuido a pasar por alto las posibilidades de perfeccionar la elaboración y comercialización autóctonas de alimentos de consumo corriente. De ahí que los países en desarrollo hayan de cooperar con copartícipes distintos de las ET para la elaboración de alimentos de consumo corriente.

4. La participación en este sector de copartícipes distintos de las transnacionales, aportadores de tecnología y de know how, ha demostrado ser en algunas ocasiones más beneficiosa para el desarrollo económico equilibrado de los países en desarrollo que la de las transnacionales; no obstante, esos copartícipes se encuentran en desventaja respecto a las transnacionales dado que sólo en algunos casos pueden ofrecer todos los elementos del sistema agroalimentario necesarios para crear industrias alimentarias 3/. Las empresas pequeñas y medianas de fabricación de productos alimenticios así como las cooperativas de los países desarrollados y en desarrollo, pueden cumplir

2/ Como se informa en la obra citada del Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, en los países en desarrollo se registraron alrededor de 180 casos de inversiones extranjeras directas realizadas por 40 importantes sociedades transnacionales de la industria alimentaria. La mayoría de ellas estuvieron concentradas en la fabricación de harinas y otros productos de trigo y de maíz, en la producción de piensos y en la explotación de granjas avícolas.

3/ Los representantes de las cooperativas agrícolas subrayaron este punto durante la reunión organizada por la ONUDI en Viena, del 22 al 24 de abril de 1981, sobre la función de las cooperativas en la creación de industrias de elaboración de alimentos en los países en desarrollo, y manifestaron su inquietud por su situación intrínsecamente desventajosa al no poder acompañar con inversiones financieras el know-how que proporcionaban a los países en desarrollo.

una función en el desarrollo de este sector, pero para ello necesitan cooperación procedente de fuentes de información multilaterales sobre las posibilidades de proyectos en países en desarrollo y que los bancos de desarrollo presten apoyo a la inversión.

Producción de alimentos de marca

5. Un examen de los acontecimientos recientes revela que, en el sector de alimentos de marca, cada vez que hay un mercado en expansión en los países en desarrollo, las ET penetran en él 4/. Existen relativamente pocos casos en que copartícipes de los países en desarrollo participan en este aspecto de las actividades transnacionales.
6. Habitualmente, los productos de este sector constituyen una adaptación de líneas de productos similares comercializados en los países industrializados. La penetración de los mercados por las ET depende no tanto de su experiencia tecnológica como de su refinamiento financiero y administrativo en la preservación de la identidad de sus marcas y la diferenciación de sus productos gracias a técnicas de comercialización superiores.
7. La introducción de alimentos de marca en los países en desarrollo supone dos importantes desventajas: primera, con frecuencia esos países quedan en una situación de mayor dependencia respecto de las importaciones, puesto que han de importar insumos necesarios para la producción de esos alimentos elaborados; segunda, la utilización por las ET de técnicas de comercialización de gran alcance impide con frecuencia el crecimiento de las empresas nacionales de elaboración de alimentos.

Producción de alimentos para la exportación

8. En la actualidad, la participación de las grandes sociedades de productos alimentarios es mayor en esta esfera que en las otras dos; en particular, esas sociedades controlan la elaboración, comercialización y distribución

4/ "A mediados de los años 70, más de 100 de las principales empresas de elaboración de alimentos tenían más de 600 inversiones en filiales de países en desarrollo para la elaboración y comercialización local de alimentos de marca. El mayor número de filiales de productos de marca (más de 100) corresponde al sector de productos lácteos elaborados, pero otras 10 (sic) líneas de producción de alimentos de marca tienen 20 o más filiales cada una: frutas, legumbres y hortalizas en lata, sopas y verduras desecadas, preparados alimenticios para el desayuno (cereales), margarina y aceites de mesa, confitería, concentrados de refrescos no alcohólicos, cerveza, café y productos de cacao." Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, obra citada, págs. 134 y 135.

global de diversos productos agrícolas (tales como café, cacao, té, semillas oleaginosas, pescado) que representan para los países en desarrollo una importante fuente de ingresos de exportación. Las ET tienden actualmente a apartarse de la posesión de propiedades agrícolas en los países en desarrollo (tales como plantaciones de caña de azúcar) en tanto que mantienen su participación en el mercado mediante el control del comercio internacional, y de la elaboración y comercialización en países desarrollados. Un tema de estudio importante es la posibilidad de buscar formas de cooperación internacional que incrementen la participación de los países en desarrollo en la producción industrial en esta esfera.

Factores que limitan el incremento de la participación de los países en desarrollo en la producción mundial de la industria de elaboración de alimentos

9. Las consecuencias que la producción de alimentos de consumo corriente o la de alimentos de marca puedan tener en el plano de la política son básicamente de orden interno y se estudian en el documento relativo a la Cuestión 1 (ID/WG.345/1). El presente documento se concentra en los problemas que enfrentan los países en desarrollo en la elaboración de alimentos para la exportación.

Estructura de la industria

10. Gran parte de los productos agrícolas exportables de los países en desarrollo se venden en estado bruto o semiacabado. Con excepción de los aceites y grasas vegetales y de la carne, más del 50% de las exportaciones de productos alimenticios de los países en desarrollo se comercian en estado bruto (véase el cuadro 1) ^{5/}. En el caso del azúcar, es interesante observar que los principales importadores de los países desarrollados realizan prácticamente todas sus importaciones de azúcar en estado no refinado (véase el cuadro 2).

^{5/} Como puede verse en el cuadro 1, en el período 1972-1979 aumentó la participación de los países en desarrollo en las importaciones de productos alimentarios elaborados realizadas por países desarrollados con economía de mercado. En cuanto a los productos no competitivos -tales como el cacao, el café, el té y las especias- se ha avanzado moderadamente hacia la liberalización. En el marco de la Ronda de Tokio de Negociaciones Comerciales Multilaterales se acordaron reducciones importantes (34%) para el cacao, el café y el té.

Cuadro 1.

Exportaciones mundiales de productos alimenticios: cantidades
exportadas por los países en desarrollo e
importadas por los países desarrollados
(promedios anuales expresados
en porcentaje)

<u>Producto</u>	<u>Exportaciones mundiales</u> (en millones de dólares)		<u>Exportaciones de los países en desarrollo</u> (%)		<u>Importaciones realizadas por los países desarrollados</u> (%)	
	1970-72	1975-77	1970-72	1975-77	1970-72	1975-77
<u>Carnes</u>						
Frescas, refrigeradas o congeladas (011) <u>a/</u>	4.215	8.694	22	13	94	88
Secas, saladas o ahumadas, estén o no envasadas herméticamente (012)	402	665	4	3	92	89
Envasadas n.e.p. y preparados de carne (EX014)	1.031	1.885	25	20	88	85
<u>Leche y productos lácteos</u>						
Leche y crema frescas (022.3)	93	323	3	1	73	85
Evaporada, condensada y desecada (022 exceptuado 022.3)	1.024	2.079	3	3	41	41
Mantequilla (023)	783	1.666	2	1	83	79
Queso y cuajada (024)	902	2.250	1	1	92	90
<u>Pescado</u>						
Fresco o preparado sencillamente (031) <u>b/</u>	2.456	4.174 ^{c/}	22	36 ^{c/}	90	90 ^{c/}
Envasado, preparado (032) <u>b/</u>	639	1.197 ^{c/}	15	20 ^{c/}	83	80 ^{c/}
<u>Forraje de harina de carne o de pescado</u> (081.4) <u>b/</u>	...	762 ^{d/}	...	36 ^{d/}	...	80 ^{d/}
<u>Trigo y productos a base de trigo</u>						
Trigo (041)	3.538	9.733	4	5	53	53
Harina de trigo (046)	409	1.030	3	5	15	16
<u>Cacao</u>						
Cacao en grano, crudo o tostado (072.1)	776	2.024	99	97	96	97

Cacao en polvo (072.2)	47	184	23	21	89	93
Pasta de cacao (072.31)	28	200	73	82	93	92 ^{e/}
Manteca de cacao (072.32)	195	610	49	48	98	98
Chocolate y otros preparados (073) ^{b/}	325	914	2	12	91	91
<u>Azúcar y otros preparados</u>						
Sin refinar (061.1)	2.140	6.228	86	83	89	82 ^{e/}
Refinada (061.2)	730	2.345	27	40	53	46 ^{e/}
Dulces de azúcar (sin chocolate) (062.01) ^{b/}	...	401 ^{e/}	...	1 ^{e/}	...	83 ^{e/}
<u>Café</u>						
Verde, tostado etc. (071.1) ^{b/}	3.024	4.305 ^{e/}	97	94 ^{e/}	96	95 ^{e/}
Esencias y extractos de café (071.3) ^{b/}	...	577	...	44	...	93
<u>Frutas y nueces (excluidas las nueces oleaginosas)</u>						
Frescas (051) ^{b/}	2.841	4.890 ^{c/}	42	40 ^{c/}	39	86 ^{c/}
Secas (052) ^{b/}	243	447 ^{e/}	40	43 ^{e/}	80	83 ^{e/}
En conserva o preparadas (053) ^{b/}	952	1.729 ^{c/}	25	27 ^{c/}	91	88 ^{c/}
<u>Legumbres, etc.</u>						
Frescas o conservadas simplemente, incluso congeladas (054) ^{b/}	1.589	3.431 ^{e/}	29	30 ^{c/}	86	84 ^{c/}
En conserva o preparadas, estén o no envasadas herméticamente (055) ^{b/}	650	1.475 ^{e/}	14	17 ^{c/}	86	84 ^{c/}
<u>Jugos y bebidas</u>						
Jugos de frutas o de legumbres (053.5) ^{b/}	...	535 ^{e/}	...	25 ^{e/}	...	87 ^{c/}
Vinos de uvas (112.12) ^{b/}	...	1.769 ^{e/}	...	11 ^{e/}	...	93 ^{e/}
Cerveza ale, cerveza negra fuerte, cerveza oscura fuerte (112.3) ^{b/}	...	386 ^{e/}	...	6 ^{e/}	...	77 ^{e/}
Ebidas alcohólicas destiladas (112.4) ^{b/}	...	1.690 ^{d/}	...	6 ^{d/}	...	85 ^{d/}

<u>Cacahuetes</u>							
Verdes (222.1)	222	500	75	62	93	90	
Aceite de cacahuete (423.4)	161	399	31	76	86	71	
Tortas y harinas de cacahuete (081.32)	125	229	97	92	97 ^{f/}	93	
<u>Soja</u>							
Soja (222.2)	1.462	4.473	8	20	92	91	
Aceite de soja (423.2)	346	996	4	23	39	37	
Tortas y harina de soja (081.31)	621	2.069	15	41	97	94	
<u>Semillas de algodón</u>							
Semillas de algodón (222.3)	31	38	77	48	91 ^{f/}	63	
Aceite de semilla de algodón (423.3)	55	214	41	12	41 ^{f/}	18	
Tortas y harina de semilla de algodón (081.33)	83	127	96	82	99 ^{f/}	97 ^{f/}	
<u>Semillas de girasol</u>							
Semillas de girasol (222.4)	66	161	4	4	100	96	
Aceite de girasol (423.6)	212	425	5	7	77	76	
Tortas y harina de semillas de girasol (081.35)	37	92	86	51	100	60 ^{f/}	
<u>Nabo y mostaza</u>							
Semillas de nabo y mostaza (222.6)	221	410	7	1	83	88	
Aceite de nabo, colza y mostaza (423.91)	72	267	10	3	53	29	
Tortas y harina de semillas de nabo (081.36)	22	60	14	24	100	100	
<u>Cocos y copra</u>							
Cocos (EX051.7 (3))	4	8	87	86	81 ^{f/}	83 ^{f/}	
Cocos deshidratados (EX051.7 (3))	38	36	99	97	94	87	
Copra (223.1)	172	253	100	99	93	90 ^{f/}	
Aceite de coco (424.3)	191	518	84	79	82	84	
Tortas y harina de copra (081.37)	34	93	91	93	97 ^{f/}	98 ^{f/}	
<u>Productos de palma</u>							
Nueces y almendras de palma (223.2)	60	72	100	100	97	90	
Aceite de palma (424.2)	252	349	93	93	74	68	
Aceite de almendra de palma (424.4)	53	121	47	30	95	91	
Tortas y harina de almendras de palma (081.38)	12	41	100	100	100 ^{f/}	100	

<u>Linaza</u>							
Linaza (223.4)	35	112	1	4	36	98	
Aceite de linaza (424.1)	54	147	58	64	90	87	
Tortas y harina de linaza (081.34)	48	92	68	77	100	100 ^{f/}	
<u>Ricino</u>							
Granos de ricino (223.5)	..	28	...	100	92 ^{f/}	
Aceite de ricino (424.5)	63	100	91	93	98	97	
<u>Margarina, etc.</u>	75	237	18	16	40	41	

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Anuario FAO de Comercio; Yearbook of International Trade Statistics, de las Naciones Unidas

a/ La Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) figura entre paréntesis.

b/ Sólo los países con economía de mercado (en desarrollo y desarrollados).

c/ Promedio 1974-1976.

d/ Promedio 1973-1974.

e/ Promedio 1973-1975.

f/ Las cifras "mundiales" sobre exportación e importación difieren en más de un 15%.

Cuadro 2.

Importaciones de azúcar sin refinar y refinada
(Promedio anual, 1975-1977)

	Azúcar sin refinar (en millones de dólares)	Azúcar refinada	Porcentaje que re- presentan las im- portaciones de azúcar refinada en relación con las de azúcar sin re- finar (%)
Canadá	304	15	5
Estados Unidos	<u>1 276</u>	<u>82 (40)</u>	<u>6</u>
Francia	154 (46)	10 (478)	6
Japón	1 121	0,8 (25)	0,07
Reino Unido	712 (1)	166 (130)	23
Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas	2 163	83 (25)	4
Total	5 721	357	6
Cifra total mundial	7 573	3 034	40

Fuente: Organización para la Agricultura y la Alimentación, Anuario FAO de Comercio, 1977.

Nota: Las cifras entre paréntesis corresponden a las exportaciones.

11. Los siguientes factores, entre otros, han impedido a los países en desarrollo lograr un porcentaje mayor de producción industrial:

Características del producto. En algunos casos, ciertas dificultades de índole natural o técnica determinan el emplazamiento de las actividades de elaboración. Un ejemplo de dificultad natural lo constituye el punto de fusión del chocolate, que se opone a que éste se produzca cerca de fuentes de abastecimiento tropicales y subtropicales y se transporte luego a grandes distancias; por lo tanto, cabe defender la conveniencia de que la transformación del cacao en chocolate se lleve a cabo en climas templados. Un ejemplo de dificultad técnica es la que se da cuando es necesario combinar insumos procedentes de diversas fuentes geográficas para conseguir el producto terminado, como ocurre en el caso de algunos elaboradores de café que mezclan distintos tipos de granos de café verde procedentes de diversas partes del mundo. Así pues, estos dos casos demuestran que es más eficiente realizar la elaboración en un lugar que esté más próximo al mercado que a la fuente de suministro de las materias primas.

Estructura oligopolística del mercado internacional. Los países en desarrollo, en tanto que productores de materias primas, se encuentran con frecuencia ante copartícipes comerciales o industriales muy consolidados en el tráfico de productos básicos. Esos copartícipes ejercen considerable control sobre el aprovisionamiento en materias primas a nivel nacional o internacional, cuando no sobre su producción incluso en el país en desarrollo (por ejemplo, el sistema de plantaciones), su comercio internacional, transporte, elaboración y venta final al por menor a los consumidores de los países desarrollados. Los países en desarrollo tienen poca libertad para determinar el emplazamiento de la producción o la distribución de los beneficios económicos entre los copartícipes internacionales de la industria, dado que no pueden influir en los factores decisivos del engranaje comercial internacional.

Inestabilidad del precio de los productos. Se ha entablado un prolongado debate internacional sobre los problemas que lleva consigo la contención de los efectos que la inestabilidad de los precios internacionales de los productos produce en las balanzas de pagos, así como sobre las medidas aplicables para lograrlo. Una cuestión específica que, en el contexto actual, suscita preocupación internacional es la

tendencia de los precios internacionales de los productos agrícolas primarios, que parecen ser más inestables que los de los productos semi-transformados o transformados. El hecho de que las variaciones de precio de las materias sean mayores puede incrementar los riesgos económicos que suponen las inversiones en elaboración avanzada en países en desarrollo, ya que, por ejemplo, puede llegarse a una situación en la que el precio de las materias primas se eleve hasta superar el de los productos semi-transformados o transformados.

Transporte. Las redes, y los costos de transporte dependen en gran medida del volumen de transacciones comerciales existentes así como de las estructuras de fijación de precios a que da lugar un mercado muy regulado. La falta de red de transportes, así como el elevado costo del transporte de mercancías a otros mercados, resta mucha competitividad a las exportaciones de los países en desarrollo y restringe seriamente el crecimiento del comercio entre países en desarrollo. Por ejemplo, los costos medios ad valorem del transporte de las exportaciones de América Latina son mucho más elevados cuando se trata de comercio interno entre países en desarrollo que en el caso de exportaciones a países desarrollados (véanse los cuadros 3 y 4).

Comercialización y diversificación de productos. Oponen un gran obstáculo a la elaboración avanzada en los países en desarrollo con destino a los mercados exteriores el hecho de que las empresas de esos países no logren contar con una gama de productos debidamente diversificada, una calidad competitiva y un prestigio de marca en esos mercados.^{6/} La importancia de esos factores aumenta desproporcionalmente a medida que se avanza en el proceso de elaboración, y ello requiere información y asignaciones de recursos en concepto de know-how empresarial e inversiones financieras, algo que con frecuencia está fuera del alcance de las empresas de los países en desarrollo.

Investigación y desarrollo. En la industria alimentaria, la proporción que los gastos en investigación y desarrollo representa en relación con el volumen de ventas es de las más bajas entre las de todas las industrias

^{6/} Véase el documento de antecedentes preparado por el CCI para la Primera Consulta sobre la Industria de Elaboración de Alimentos: "Trade promotion and export marketing of processed food products - future needs and challenges for developing countries" (ITC/TD/26, 1980).

Cuadro 3
Promedio de los costos de transporte ad valorem (porcentajes)

País importador	País exportador							
	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Uruguay	Venezuela
Argentina		19,60	12,91	93,90	10,28	7,10	7,12	54,97
Brasil	19,13		13,40	...	27,11	...	26,78	216,87
Chile	8,39	17,03		7,22	16,29	8,63	15,69	216,36
Colombia	31,63	8,80	9,26		14,40	11,65	4,56	38,35
Costa Rica	9,87	142,50	20,05	191,84
República Dominicana	19,61	22,87
Ecuador	15,64	52,17	14,55	9,87	13,18	0,00	...	45,00
El Salvador	5,93	62,09	24,69
Guatemala	21,92	84,14	13,52	5,62	11,96	176,67
Honduras	...	53,98	...	5,66	7,95
Japón	12,92	25,00	6,65	2,51	13,92	...	55,70	...
México	8,82	47,39	37,49	25,00		21,72
Nicaragua	...	83,52	...	15,00	26,52	...	45,00	...
Panamá	13,99	...	15,85	5,75	39,36	11,48	8,15	92,81
Perú	11,90	53,71	24,53	10,91	9,05	
Trinidad y Tabago	16,66	39,97	27,34	23,01
Reino Unido/Europa Central	18,11	42,20	4,69	5,82	19,91	34,17	21,92	...
Estados Unidos y Canadá	9,96	6,82	7,84	4,98	12,02	18,19	5,89	28,22
Uruguay	38,48	43,11	13,18	...	10,49
Venezuela	21,96	20,98	3,49	12,87	6,52	95,00	...	
Europa meridional	11,37	14,49	11,75	4,13	14,11	...	72,76	12,44

Fuente: Wilfried Prewé, "The structure of transport costs on Latin American exports",
Weltwirtschaftliches Archiv 1978 (305-327)

Cuadro 4

Análisis de las variaciones de los costos de transporte ad valorem de las exportaciones a los Estados Unidos, 1938-1974: por agrupaciones de productos

Grupo de productos ^{a/}	Exportaciones a los Estados Unidos en 1974 (millones de dólares)		Costos de transporte ad valorem					
	Países en desarrollo	De todas las procedencias	Países en desarrollo			De todas las procedencias		
			1938	1974	Variación	1938	1974	Variación
<u>Alimentos</u>	6 771	11 296	12,5	8,3	-4,2	9,3	9,4	0,1
Carnes y preparados de carne (01)	338	1 344	5,0	4,3	-0,7	6,2	5,0	-1,2
Frutas y legumbres (05)	747	1 015	13,1	12,0	-1,1	9,3	12,3	3,0
Café, té, cacao y especias (07)	2 110	2 298	11,5	8,4	-3,1	10,6	8,8	-1,8
Semillas y almendras oleaginosas (22)	31	51	21,0	7,5	-13,5	14,4	10,3	-4,1
Aceites vegetales fijos (42)	455	511	14,8	5,4	-9,4	10,4	6,2	-4,2
<u>Materias primas agrícolas</u>	948	3 587	10,3	14,3	4,0	7,5	11,4	3,9
Cueros y pieles sin curtir (21)	45	156	3,3	8,3	5,0	2,6	4,7	2,1
Caucho en bruto (23)	517	598	3,6	10,6	7,0	3,6	10,6	7,0
Fibras textiles (26)	80	225	9,0	13,5	4,5	6,9	10,4	3,5
Productos animales y vegetales (29)	191	390	14,5	15,7	1,2	10,1	12,1	2,0

Fuente: A.J. Yeats, "Shipping and Development Policy: An Integrated Assessment", cap. 2, Praeger Press, (en preparación).

a/ Los números de la CUCI figuran entre paréntesis.

manufactureras.^{7/} Además, casi toda la labor de investigación se orienta conforme a las características del mercado y al entorno de producción propios de los países desarrollados.

Finanzas. Ultimamente se viene tendiendo, para la financiación internacional de proyectos de desarrollo, a que los países en desarrollo obtengan sus préstamos en el mercado internacional de capitales, a diferencia de lo que solía hacerse antes, cuando predominaban las transferencias que, en condiciones de favor o muy liberales, concedía el sector público. Consecuencia de esta nueva orientación es que la financiación internacional de proyectos industriales ^{8/} en los países en desarrollo se ha concentrado en proyectos de gran escala en un pequeño grupo de países en desarrollo de mayores ingresos, dado que para esos proyectos pueden ofrecerse garantías comercialmente aceptables. Sin embargo, en muchos casos, se requieren inversiones en la industria alimentaria para llevar a cabo proyectos de menor escala en países en desarrollo menos ricos. Para atender a esta necesidad han de adoptarse medidas más flexibles en materia de financiación de proyectos, a fin de que pueda colmarse este importante foso entre las necesidades de inversión y las corrientes de inversión actuales.

Obstáculos para el acceso a los mercados de exportación

Barreras arancelarias y de otros tipos

12. Otro tipo de limitaciones es el de las que se derivan de las medidas de política comercial de los países desarrollados, que restringen el acceso a sus mercados. La política de esos países de restringir las importaciones de alimentos elaborados resulta de los esfuerzos de las autoridades para proteger:

^{7/} Véase: UNCTAD, obra citada.

^{8/} Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, Informe de la Reunión Preparatoria Global de la Primera Consulta sobre Financiación Industrial, Viena, 23-25 marzo 1981, pág. 6. En base a la información existente no es posible identificar las asignaciones de capital hechas a la industria de elaboración de alimentos. Sólo se dispone de datos sobre la agricultura y sobre las industrias agrícolas (que incluyen industrias distintas de las de elaboración de productos). Esos datos muestran que el volumen de fondos disponible a través de organizaciones internacionales tales como el Banco Mundial es pequeño en comparación con las estimaciones de las inversiones necesarias. Véase el documento de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, "La transformación de los productos básicos antes de su exportación: sectores en que pueden adoptarse nuevas medidas de cooperación internacional" (TD/229/Sup. 2, 1979), especialmente el cuadro 13, página 36.

- a) A los agricultores de los países desarrollados contra los efectos de las importaciones competitivas. Esto sólo se aplica a los productos agrícolas que también se producen en los países desarrollados. Por ejemplo, en el caso del azúcar, que en los países europeos se obtiene a partir de la remolacha azucarera (véase el cuadro 5), la legislación aduanera impide a los exportadores de azúcar de caña el acceso al mercado de la Comunidad Económica Europea (CEE), a pesar de que el azúcar de caña es más barato que el de remolacha, cuya producción atenta va contra los intereses del consumidor de la CEE;
- b) A la industria nacional de transformación avanzada. Según los datos disponibles (véase el cuadro 1), los aranceles aduaneros que en los países desarrollados gravan los productos agrícolas aumentan desmesuradamente con el grado de elaboración; por ejemplo, para el cacao y el chocolate, los aranceles posteriores a la Ronda de Tokio eran en el Canadá un 20% más elevado para el chocolate que para el cacao en polvo y un 80% en la CEE; ^{9/}
- c) Al consumidor nacional, estableciendo un conjunto básico de normas de calidad para los alimentos. En principio, los requisitos de seguridad e higiene no tienen por qué ser discriminatorios respecto de las importaciones, puesto que las normas pueden aplicarse a los productos nacionales exactamente igual que a los extranjeros. En la práctica, no siempre es así, pues no son raros los casos en que esas normas se aplican con mayor rigor a los productos importados que a los nacionales. Cuando las restricciones a la importación se imponen para cerrar el paso a enfermedades de las plantas o del ganado, o para proteger de alguna otra forma al consumidor, pueden defenderse tanto desde el punto de vista nacional como del global. Pero a menudo cabe sospechar que no pueden justificarse plenamente con argumentos de índole sanitaria, sino que responden única o principalmente a móviles de protección económica.

13. Las tasas de protección acumulativas que aplican la CEE, el Japón y los Estados Unidos de América a los productos agrícolas elaborados se resumen en el cuadro 6; en casi todos los casos, se calcula que la tasa efectiva es varias veces la tasa nominal. ^{10/} Por ejemplo, en el caso de los aceites y grasas vegetales, la tasa efectiva puede llegar a ser ocho veces la nominal.

14. El proteccionismo no se da sólo en los países desarrollados con economía de mercado. En el caso de los países de planificación económica centralizada, ^{11/} no es posible cerciorarse de los obstáculos explícitos que existen

^{9/} Según datos de la UNCTAD.

^{10/} Para mayores detalles, véase el documento de antecedentes preparado para la Primera Consulta sobre la Industria de Elaboración de Alimentos por R. H. Snape, "Protectionism and problems of access to markets of developed countries in the processed food sectors and possible measures for eliminating trade barriers", abril de 1980, págs. 18-20.

^{11/} Véase, por ejemplo, A. J. Yeats, Trade Barriers Facing Developing Countries (Londres, Macmillan, 1979), pág. 166.

- 13 -

Cuadro 5

Estimaciones de la producción mundial de azúcar, 1980/1981

	1980/1981	1979/1980	1978/1979
	En toneladas, valor en bruto		
<u>Azúcar de remolacha</u>			
Alemania, República Federal de	2.800.000	3.088.000	2.997.000
Bélgica/Luxemburgo	910.000	991.000	902.000
Dinamarca	455.000	492.000	442.000
Francia	4.230.000	4.313.000	4.063.000
Irlanda	185.000	190.000	204.000
Italia	1.850.000	1.698.000	1.630.000
Países Bajos	895.000	927.000	1.034.000
Reino Unido	1.240.000	1.255.000	1.109.000
Total de la CEE	12.565.000	12.954.000	12.381.000
Austria	435.000	408.000	357.000
España	945.000	714.000	1.128.000
Finlandia	120.000	100.000	104.000
Grecia	205.000	319.000	354.000
Suecia	350.000	350.000	339.000
Suiza	90.000	118.000	107.000
Turquía	1.180.000	1.068.000	1.096.000
Yugoslavia	805.000	852.000	780.000
Total de Europa occidental	16.695.000	16.883.000	16.646.000
Albania	40.000	40.000	20.000
Bulgaria	230.000	240.000	180.000
Checoslovaquia	810.000	920.000	885.000
Hungría	445.000	511.000	553.000
Polonia	1.300.000	1.580.000	1.763.000
República Democrática Alemana	700.000	720.000	780.000
Rumania	570.000	570.000	603.000
URSS	7.600.000	7.500.000	9.100.000
Total de Europa Oriental	11.695.000	12.081.000	13.884.000
Afganistán	4.000	4.000	15.000
Argelia	10.000	12.000	12.000
Azores	9.000	9.000	8.000
Canadá	115.000	110.000	129.000
Chile	230.000	63.000	104.000
China	650.000	510.000	435.000
Estados Unidos de América	2.675.000	2.616.000	2.984.000
Irán	400.000	500.000	493.000
Iraq	10.000	13.000	14.000
Israel	0	14.000	15.000
Japón	515.000	512.000	406.000
Líbano	12.000	12.000	13.000
Marruecos	330.000	335.000	362.000
Pakistán	32.000	32.000	34.000
República Árabe Siria	32.000	11.000	20.000
Túnez	8.000	7.000	9.000

	1980/1981	1979/1980	1978/1979
En toneladas, valor en bruto			
<u>Azúcar de remolacha (cont.)</u>			
Uruguay	55.000	45.000	47.000
Total de los demás continentes	5.087.000	4.805.000	5.100.000
Total del azúcar de remolacha	33.477.000	33.769.000	35.630.000
<u>Azúcar de caña</u>			
España	3.000	4.000	5.000
Total de Europa	3.000	4.000	5.000
Barbados	125.000	139.000	117.000
Belice	110.000	112.000	103.000
Costa Rica	209.000	198.000	195.000
Cuba	5.800.000	6.800.000	8.048.000
El Salvador	215.000	192.000	284.000
Estados Unidos de América: Hawai ^{a/}	973.000	992.000	961.000
Territorio continental	1.540.000	1.518.000	1.436.000
Guadalupe	110.000	96.000	111.000
Guatemala	80.000	398.000	376.000
Haití	65.000	59.000	65.000
Honduras	240.000	187.000	169.000
Jamaica	265.000	254.000	291.000
Martinica	7.000	8.000	10.000
México	2.790.000	2.784.000	3.078.000
Nicaragua	227.000	178.000	212.000
Panamá	235.000	225.000	226.000
Puerto Rico	160.000	175.000	177.000
República Dominicana	1.180.000	1.100.000	1.222.000
San Cristobal	38.000	35.000	41.000
Trinidad	120.000	127.000	144.000
Total de América del Norte y Central	14.869.000	15.577.000	17.266.000
Argentina	1.600.000	1.411.000	1.397.000
Bolivia	290.000	295.000	289.000
Brasil	8.300.000	7.017.000	7.767.000
Colombia ^{a/}	1.280.000	1.233.000	1.107.000
Ecuador	350.000	352.000	353.000
Guyana ^{a/}	300.000	310.000	316.000
Paraguay	75.000	68.000	69.000
Perú ^{a/}	540.000	580.000	715.000
Suriname	12.000	12.000	10.000
Uruguay	45.000	26.000	47.000
Venezuela	390.000	395.000	351.000
Total de América del Sur	13.182.000	11.699.000	12.421.000

^{a/} Años civiles 1981, 1980 y 1979.

1980/1981 1979/1980 1978/1979

En toneladas, valor en bruto

Azúcar de caña (cont.)

Alto Volta	30.000	28.000	31.000
Angola	40.000	36.000	39.000
Congo	25.000	20.000	20.000
Costa de Marfil	150.000	111.000	47.000
Chad	30.000	20.000	20.000
Egipto	675.000	672.000	678.000
Etiopía	166.000	164.000	166.000
Ghana	8.000	6.000	8.000
Kenya	435.000	420.000	322.000
Liberia	4.000	4.000	3.000
Madagascar	113.000	106.000	123.000
Madeira	1.000	1.000	1.000
Malawi	145.000	114.000	97.000
Malí	18.000	16.000	15.000
Marruecos	38.000	24.000	36.000
Mauricio	500.000	730.000	705.000
Mozambique	220.000	214.000	180.000
Nigeria	38.000	35.000	31.000
República Unida del Camerún	55.000	50.000	45.000
República Unida de Tanzania	130.000	114.000	120.000
Reunión	260.000	262.000	273.000
Senegal	55.000	41.000	20.000
Somalia	45.000	35.000	30.000
Sudáfrica	1.745.000	2.244.000	2.241.000
Sudán	330.000	141.000	146.000
Swazilandia	330.000	253.000	262.000
Uganda	10.000	5.000	4.000
Zaire	50.000	55.000	52.000
Zambia	110.000	102.000	73.000
Zimbabwe	345.000	314.000	319.000
Total de Africa	<u>6.101.000</u>	<u>6.337.000</u>	<u>6.107.000</u>
Bangladesh	172.000	101.000	142.000
Birmania	40.000	39.000	40.000
China	2.200.000	2.180.000	2.285.000
Filipinas	2.420.000	2.375.000	2.342.000
India	5.900.000	4.240.000	6.367.000
Indonesia	1.440.000	1.400.000	1.336.000
Irán	100.000	150.000	160.000
Iraq	15.000	25.000	20.000
Japón	248.000	241.000	302.000
Malasia	60.000	90.000	75.000
Nepal	15.000	15.000	25.000
Pakistán	870.000	592.000	628.000
Sri Lanka	25.000	20.000	27.000
Tailandia	1.265.000	1.032.000	1.862.000
Viet Nam	50.000	30.000	25.000
Otros países de Asia	760.000	873.000	891.000
Total de Asia	<u>15.580.000</u>	<u>13.403.000</u>	<u>16.527.000</u>

	1980/1981	1979/1980	1978/1979
	En toneladas, valor en bruto		
<u>Azúcar de caña (cont.)</u>			
Australia	3.335.000	3.040.000	2.978.000
Fiji	<u>495.000</u>	<u>490.000</u>	<u>359.000</u>
Total de Oceanía	3.830.000	3.530.000	3.337.000
Total de azúcar de caña	<u>53.565.000</u>	<u>50.550.000</u>	<u>55.663.000</u>
Total de azúcar de remolacha	<u>33.477.000</u>	<u>33.769.000</u>	<u>35.630.000</u>
Total mundial del azúcar	<u>87.042.000</u>	<u>84.319.000</u>	<u>91.293.000</u>

Fuente: F.O. Licht, International Sugar Report, 1980, 112, 625-529.

Cuadro 6

Comparación entre las tasas de protección nominal y efectiva aplicadas a los productos agrícolas elaborados en la Comunidad Económica Europea, Estados Unidos, Japón, Noruega y Suecia (en porcentajes)

	Comunidad Económica Europea			Estados Unidos			Japón		Noruega		Suecia		
	Arancel		Protección efectiva a/	Protección nominal	Protección efectiva b/	Protección nominal	Protección efectiva b/	Protección nominal	Protección efectiva b'	Arancel		Protección efectiva a/	
	Nominal	Efectivo								Nominal	Efectivo		
Productos cárnicos	19,5	36,6	165,0 (50) ^{c/}	5,9	10,3 (5)	17,9	69,1	21,6	75,2 (50)	0,0	0,0	216,8 (70)	
Conservas de alimentos marinos	21,5	52,6	52,6 (50)	6,0	15,6 (20)	13,6	34,7	5,4	14,4	4,1	11,6	9,3	
Conservas de frutas, verduras y hortalizas	20,5	44,9	74,7	14,8	36,8 (35)	18,5	49,3	31,1	99,8 (80)	13,4	40,1	34,8	
Productos lácteos													
Queso	23,0	58,8	276,0 (180)	11,5	34,5 (50)	35,3	174,7	11,4	54,8 (70)	0,0	0,0	178,3 (100)	
Ma tequilla	21,0	76,5	327,7 (900)	10,3	46,7 (70)	45,0	417,7	91,2	879,4 (700)	0,0	0,0	157,6 (1000)	
Leche condensada y evaporada	21,3	44,3	334,4 (400)	10,7	29,6 (50)	31,7	153,9	41,2	208,2 (120)	0,0	0,0	56,3 (200)	
Cereales y productos de cereales													
Maíz, productos de molinero	12,0	21,8	82,1	4,3	0,0 (15)	25,6	68,7	0,1	0,0	0,0	0,0	165,3	
Arroz elaborado	16,0	70,3	105,9	36,2	327,6 (320)	15,0	49,0	3,0	3,8	0,0	0,0	0,0	
Preparados alimenticios	5,6	0,0	-50,0 (-20)	6,2	7,4 (0)	0,7	-21,2	0,3	0,0 (10)	0,0	0,0	-70,1	
Marina y preparados de cereales	20,1	48,9	94,7	10,9	34,8 (70)	23,8	75,4	2,2	5,6 (10)	2,9	13,7	101,7	
Productos de panadería	12,0	0,9	0,0	1,9	0,0 (-10)	20,9	17,3	21,3	42,4 (30)	16,5	36,0	13,9	
Alimentos preparados y elaborados													
Encurtidos y aliños	20,1	25,9	25,9	9,4	-26,9 (-20)	21,9	59,8	44,7	248,7	8,9	38,8	38,8	
Café tostado	15,2	35,7	35,7	0,0	0,0	35,0	137,1	4,4	13,8	0,0	0,6	0,6	
Cacao en polvo y manteca de cacao	13,6	76,0	76,0	2,6	22,0	15,0	125,0	3,7	30,7	2,0	16,8	16,8	
Productos alimenticios diversos	12,0	6,7	6,7	2,7	0,2 (5)	28,6	58,2	14,3	40,1	54,8	175,2	175,2	
Aceites vegetales													
Aceite de coco (copra)	11,5	132,9	132,9	9,4	16,3	9,0	49,2	5,8	30,0	0,0	0,0	1 049,9	
Aceite de semillas de algodón	11,0	79,0	79,0	59,6	465,9	25,8	200,3	4,6	34,0	0,0	0,0	486,0	
Aceite de cacahuete (maní)	11,3	139,7	139,7	15,0	6,7	14,2	96,5	5,3	28,7	0,0	0,0	879,4	
Aceite de soja	11,0	148,1	148,1	22,5	252,9	25,4	268,3	8,0	110,7	0,0	0,0	1 478,3	
Aceite de colza	9,0	57,2	57,2	20,8	60,9	15,1	22,3	6,0	36,2	0,0	0,0	617,5	
Aceite de almendras de palma	10,5	141,5	141,5	3,8	29,2	7,2	49,2	2,1	9,5	0,0	0,0	82,9	

a/ Comprende derechos de importación variables y otros cargos especiales.

b/ Protección efectiva debida sólo a los aranceles.

c/ En las cifras entre paréntesis se incluyen otros obstáculos no arancelarios.

Fuente: Alexander J. Yeats, "Effective Protection for Processed Agricultural Products: A Comparison of Industrial Countries", *Journal of Economics and Business*, otoño de 1976, Cuadro 1 (pág. 35).

para el comercio, pero hay pruebas de que la configuración del comercio de esos países tiende a favorecer tanto o más a las materias primas, respecto de los alimentos elaborados. 12/

Conclusiones

15. Debido a algunas de las condiciones actuales de la integración internacional de la producción agroalimentaria, los países en desarrollo no han podido alcanzar el objetivo de conseguir el desarrollo industrial en base a la transformación avanzada de las materias primas agrícolas. Podría mejorarse la cooperación internacional:

- a) Actuando sobre la estructura de la colaboración industrial internacional a fin de que responda mejor a los objetivos de industrialización y a las necesidades de desarrollo de los países en desarrollo; y
- b) Modificando la presente política comercial de los países industrializados a fin de aumentar la participación de los productos de la industria alimentaria en el total de las exportaciones agrícolas de los países en desarrollo.

II. PROBLEMAS Y POSIBILIDADES DE COOPERACION ECONOMICA Y TECNICA ENTRE LOS PAISES EN DESARROLLO

Posibles esferas de cooperación

16. La cooperación industrial entre los países en desarrollo en la industria de elaboración de alimentos ofrece grandes posibilidades de mejora. En algunos subsectores, como el del azúcar y el de los aceites y grasas vegetales, 13/ puede haber la suficiente complementariedad entre los países en desarrollo -en cuanto a sus dotaciones de recursos, capacidades productivas y aptitudes organizacionales, técnicas y de gestión- para hacer patente la posibilidad de cooperación regional e interregional.

Transferencia de tecnología

17. Algunos países en desarrollo han adquirido experiencia en el sector de la elaboración de alimentos, lo que podría permitirles suministrar tecnología a otros países en desarrollo en las siguientes esferas:

12/ A.J. Yeats, op. cit., pág. 56.

13/ Véase "Trade in food in the African, Caribbean, Pacific Group of States", (UNCTAD/CD/MISC.83).

- a) Proyección y explotación de plantas. Esto supone la cooperación técnica entre países en desarrollo para suministrar servicios de consultoría y know-how de ingeniería;
- b) Suministro de maquinaria. Los sectores nacionales de máquinas-herramientas de esos países están en condiciones de suministrar instalaciones y equipo para el sector de elaboración de alimentos, pero debe intensificarse su capacidad de exportación;
- c) Innovación de procesos, por ejemplo, se han adoptado procesos (como la producción de chocolate en climas tropicales) cuya aplicación deben difundir ahora los países en desarrollo;
- d) Envasado y embalaje. Los países en desarrollo deben investigar la mejor manera de utilizar recursos autóctonos tales como el estaño, el aluminio, la madera, los silicatos y arenas, el algodón, el yute y otras fibras naturales, a fin de reducir su onerosa dependencia respecto de los materiales de envasado y embalaje que han de ser importados.

Comercio entre los países en desarrollo

18. Los mercados de los países en desarrollo abren considerables perspectivas al desarrollo del comercio. Los datos disponibles indican que, en algunas regiones, el mercado de los alimentos elaborados va a crecer mucho. ^{14/} Por ejemplo, los países miembros de la OPEP, en particular, han aumentado sus importaciones de productos alimenticios; y sus importaciones de los países en desarrollo pasaron, de 2.010 millones de dólares en 1974, a 3.140 millones en 1978. Sin embargo, el porcentaje de participación de los países en desarrollo en el total de las exportaciones de alimentos a los países de la OPEP siguió siendo del 6,3%. ^{15/} Habida cuenta de este porcentaje constante, existen, al parecer, posibilidades de aumentar las exportaciones de los países en desarrollo a los de la OPEP.

Financiación

19. El flujo de recursos financieros puede ser el componente más importante para fomentar la cooperación entre países en desarrollo. Es necesario financiar las transferencias de tecnología y los intercambios comerciales entre

^{14/} En 1973-1979 se creó en países en desarrollo aproximadamente el 53% del total de los nuevos mercados de aceites y grasas comestibles. El comercio de estos productos entre países en desarrollo es cada vez más importante y se prevé que el comercio y otras formas de cooperación entre países en desarrollo continuarán aumentando.

^{15/} Véase: CCI, "Trade promotion and export marketing of processed food products - future needs and challenges for developing countries" (ITC/ID/26, 1980).

países en desarrollo; y existen oportunidades de invertir en instalaciones de producción para abastecer los mercados nacionales y los de los países desarrollados. Esos recursos para la financiación de inversiones pueden ser incorporativos (participación en el capital social) o no incorporativos (préstamos). Pueden intervenir dos o tres copartícipes de distintos países en desarrollo: el proveedor de los recursos financieros, el proveedor de tecnología (equipo e información) y el proveedor de materias primas agrícolas.

Factores que limitan la cooperación industrial

Falta de información

20. Existen redes de información, oficiales o no, entre los proveedores de tecnología, las empresas de comercialización, los financieros y los banqueros de los países desarrollados, que, muchas veces, al acaparar virtualmente la información, ejercen una primera opción respecto de interesantes oportunidades de negocios consistentes en facilitar personal de gestión, instalaciones y equipo, conocimientos especializados en materia de comercialización, o recursos financieros en varias formas. Esta situación lo mismo se da si la oportunidad supone transacciones entre países desarrollados y países en desarrollo que si las transacciones son sólo entre estos últimos.

Financiación e inversión

21. Contar con información es esencial, pues en el mundo en desarrollo no sólo disponen de recursos financieros algunos países que son exportadores de productos básicos y de energía sino también de algunos de los países en desarrollo más industrializados. Cabría la posibilidad de ofrecer incentivos especiales para la financiación aportada por copartícipes interregionales e intrarregionales.

Obstáculos al comercio entre los países en desarrollo

Almacenamiento, transporte, comercialización y distribución

22. La mejora de las condiciones del mercado depende del desarrollo de la infraestructura del comercio entre países en desarrollo y de la eliminación de los obstáculos que, para el acceso a los mercados, oponen las políticas que restringen los intercambios comerciales.

23. Las actuales redes de transporte (especialmente por vía marítima) siguen las rutas de gran volumen comercial. Estas redes se basan generalmente en los intercambios comerciales entre países desarrollados y países en desarrollo

y adolecen de un sesgo desfavorable para el comercio interregional o intrarregional entre países en desarrollo. La falta de enlaces para el transporte entre los países en desarrollo, y las importantes deseconomías de escala que origina el bajo volumen de cargamento, constituyen un gran obstáculo al acceso de los productores de un país en desarrollo a los mercados de otros países en desarrollo.

Financiación

24. Una dificultad para establecer redes que vinculen entre sí a los países en desarrollo es la falta de un acuerdo entre estos países que les permita disponer de créditos a la exportación y de garantías de crédito a la exportación; de medios de salvar las restricciones en materia de divisas; y de un mecanismo de intercambio de información financiera.

Barreras arancelarias y no arancelarias

25. Existen barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre países en desarrollo, aunque muchas de ellas se reducen en el contexto regional. Por ejemplo, la ALALC, el MCCA, la CARICOM, el CUEA y la CEAO han intercambiado tarifas arancelarias preferenciales. Es necesario que la cooperación económica no se limite a la cooperación regional y subregional.

Conclusiones

Cooperación regional e interregional

26. Los foros intergubernamentales de ámbito regional existentes se han utilizado para formular y promover proyectos regionales de desarrollo de la industria alimentaria. Los resultados han sido irregulares, debido a varias limitaciones; sin embargo, debe mantenerse el enfoque regional.

27. En el caso de algunos subsectores de la industria, tales como el de los aceites y grasas vegetales y el del azúcar, hay mucho campo para la programación sectorial conjunta de ámbito regional e interregional (véase el cuadro 7). 16/

16/ Según la opinión de la Primera Consulta sobre Aceites y Grasas Vegetales, las perspectivas de aumentar el comercio entre países en desarrollo parecen ser mejores que las perspectivas de aumentar el comercio entre países desarrollados y países en desarrollo. Véase Informe de la Primera Reunión de Consulta sobre la Industria de los Aceites y Grasas Vegetales (ID/WG.260/9, 1977), pág. 8, párr. 20.

Cuadro 7

Monto de las importaciones de aceites y grasas efectuadas por 15 países en desarrollo en 1973-1974 y 1976-1979 (en millones de dólares)

	Importaciones de aceites y grasas					Total de las importaciones 1979	Fracción del total de las importaciones de 1979 que corresponde a los aceites y grasas (%)
	1973-1975 (Promedio)	1976	1977	1978	1979 ^{a/}		
Arabia Saudita	21	38	64	98	80	27 736	0,3
Argelia	111	99	157	170	192	8 100	2,4
Bangladesh	42	122	37	90	68	2 023	3,4
Egipto	169	196	235	304	291	3 837	5,8 (1978)
Ghana	9	10	8	13	10	1 023 (1977)	7,6
India	70	89	703	769	859	8 800	0,8
Irán	195	153	189	262	242	7 261	9,8
Iraq	50	24	71	96	115	16 020 (1978)	3,3
Kenya	22	28	34	43	43	6 864	1,6 (1978)
Marruecos	94	68	106	106	156	6 864	1,7
México	115	165	210	393	285	1 637	2,6
Nigeria	7	42	57	80	123	3 678	4,2
Pakistán	95	126	171	192	313	12 686	2,4
Perú	42	36	51	67	25	9 692	1,3
Venezuela	97	118	186	222	210	3 960	7,9
Total	1 140	1 212	2 279	2 905	3 012	1 960	1,3
						1 911 (1978)	3,5 (1978)
						10 895	1,9

Fuentes: Datos de las Naciones Unidas e International Financial Statistics (Washington, D.C., 1980).

^{a/} Datos preliminares.

28. El desarrollo de la fabricación de equipo y de piezas de recambio en países en desarrollo podría promoverse sobre una base regional y subregional en estrecha cooperación con los productores y sus asociaciones de países desarrollados o en desarrollo.

Acuerdos multilaterales

29. La disminución de las barreras al comercio no sólo debe lograrse en el marco de la cooperación regional y subregional. Dentro de un acuerdo multilateral, sería posible estimular el comercio de un producto básico determinado o de un grupo de éstos ^{17/} mediante la liberalización preferencial: el alcance de la liberalización se determinaría de acuerdo con los recursos en divisas de los países importadores. En el caso, por ejemplo, de los aceites y grasas vegetales, en las conclusiones de la FAO se han examinado con más detalle los esfuerzos internacionales por aumentar el comercio entre países en desarrollo. En dichas conclusiones se señala que el desarrollo del comercio mutuo en este sector requiere:

- a) La evaluación de las necesidades de importación a largo plazo y una base más amplia de acuerdos a largo plazo. (Las organizaciones comerciales estatales podrían desempeñar la función de organismo principal para los acuerdos a largo plazo);
- b) La racionalización y reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias;
- c) El desarrollo de actividades de comercialización del aceite de palma y otros aceites producidos en países en desarrollo.

30. Una forma de satisfacer simultáneamente la necesidad de programas sectoriales conjuntos y de superar las barreras al comercio entre países en desarrollo sería combinar los acuerdos internacionales de suministro a largo plazo entre dos o más países en desarrollo con los proyectos de elaboración de alimentos. Por ejemplo, los acuerdos de suministro a largo plazo podrían ser la base del desarrollo de proyectos de cooperación regional entre los países miembros de la OPEP con excedente de capital y déficit de productos alimenticios y los demás países de la región que poseen el potencial agrícola para el desarrollo de la industria de elaboración de alimentos.

^{17/} Véase: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, "Measures and arrangements for the promotion of trade in commodities and other agricultural products within a global system of trade preferences among developing countries" (TD/B/C.7/20), pág. 31.

III. PUNTOS A DISCUTIR

31. La función de copartícipes distintos de las empresas transnacionales en el desarrollo de la industria de elaboración de alimentos ha resultado ser beneficiosa para el desarrollo económico equilibrado de algunos países en desarrollo. ¿En qué medida es posible movilizar posibles copartícipes distintos de las empresas transnacionales en el desarrollo integrado de la industria de elaboración de alimentos de los países en desarrollo? Por ejemplo, es posible que los países en desarrollo deseen sustituir "el paquete" que ofrecen las empresas transnacionales, mediante la cooperación con:

- a) Empresas pequeñas y medianas de producción de alimentos así como con cooperativas establecidas;
- b) Proveedores especializados de tecnología y know-how, instituciones financieras y, en el caso de las industrias orientadas hacia la exportación, instituciones de comercialización en países en desarrollo, en lugar del "paquete" que ofrecen las empresas transnacionales;
- c) Proveedores de tecnología de los países en desarrollo más adelantados industrialmente e instituciones financieras de los países en desarrollo con excedente de capital. A este respecto, el suministro de tecnología, know-how y financiación entre países en desarrollo, podría ser un tema de examen.

32. Con respecto a las empresas transnacionales, ¿qué variedad de posibilidades existen para ampliar la participación del país en desarrollo, mediante la adquisición de capital social, en las actividades industriales y comerciales? Se invita a los participantes a determinar en qué medida la constitución de empresas mixtas con empresas transnacionales permitirá a los países en desarrollo influir en la política de éstas en cuanto a la localización internacional de la producción y la composición del comercio internacional.

33. Dentro del marco de los acuerdos internacionales sobre productos básicos, podría hacerse hincapié en una mayor elaboración industrial de las materias primas agrícolas por parte de los países en desarrollo. Se invita a los participantes a examinar:

- a) Si pueden establecerse, como objetivos a alcanzar, determinadas ratios entre las exportaciones de materias primas y las de productos alimenticios elaborados que efectúan los países en desarrollo;
- b) En qué subsectores podrían concertarse tales acuerdos.

34. Es necesario investigar qué posibilidades existen de concertar acuerdos comerciales a largo plazo sobre productos alimenticios elaborados a fin de

examinar su posible función en el fortalecimiento del sector de elaboración de alimentos de los países en desarrollo. Se invite a los participantes a examinar las condiciones en las que podría aumentarse la viabilidad económica de nuevos proyectos de elaboración de alimentos si se estableciesen en base a acuerdos de suministro a largo plazo entre un país desarrollado y un país en desarrollo o entre dos o más países en desarrollo. Además, deben estudiarse las formas que podrían revestir ese tipo de acuerdos.

35. Se invita a los participantes a examinar las medidas que deben tomarse a nivel internacional para promover la cooperación entre países desarrollados y países en desarrollo, así como entre estos últimos, en materia de fabricación de envases y embalajes, piezas de recambio y maquinaria básica para la industria de elaboración de alimentos de los países en desarrollo.



