

# ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

RESTRICTED

**G/STR/W/15**

26 de marzo de 1996

(96-1070)

**Grupo de Trabajo sobre las Empresas  
Comerciales del Estado**

Original: inglés

RESPUESTAS A LAS PREGUNTAS FORMULADAS  
POR LOS ESTADOS UNIDOS<sup>1</sup> EN RELACIÓN  
CON LA NOTIFICACIÓN CONFORME  
AL ARTÍCULO XVII PRESENTADA  
POR NUEVA ZELANDIA<sup>2</sup>

Se ha recibido de la Misión Permanente de Nueva Zelanda la siguiente comunicación, de fecha 7 de marzo de 1996.

1. La delegación de Nueva Zelanda tiene a disposición de quien lo solicite la relación de las 82 filiales y las 26 empresas conjuntas de la Junta de Productos Lácteos. Esta información procede del Informe Anual de la Junta correspondiente a 1994/95.

En cuanto a la forma en que afectan al comercio las relaciones de la Junta con sus filiales y empresas conjuntas, dado que aquélla es una entidad dedicada plenamente a las actividades comerciales el funcionamiento de sus filiales y empresas conjuntas se ajusta al de las empresas del sector privado. Su finalidad es asegurar la presencia en el mercado y promover los objetivos de la Junta respecto del desarrollo del mercado. En ese sentido, responden a un compromiso a largo plazo de la Junta en relación con determinados mercados. El objetivo de esas operaciones es aumentar las exportaciones y el valor añadido de Nueva Zelanda en el transcurso del tiempo. No creemos que afecten al comercio en ningún otro modo. Cuando el acceso al mercado está restringido por contingentes arancelarios, como ocurre en los Estados Unidos, la actividad de las filiales y empresas conjuntas consiste en obtener y utilizar licencias en las mismas condiciones que otros agentes nacionales. A diferencia de lo que ocurre en los mercados restringidos, donde no se dan las condiciones normales de mercado, en un mercado abierto, los exportadores pueden tratar directamente con los usuarios finales. El Informe de la Oficina General de Intervención de Cuentas de los Estados Unidos de fecha 29 de septiembre de 1995, sobre la importación de queso, pone de relieve estos aspectos.

2. La delegación de Nueva Zelanda tiene a disposición de quien lo solicite un ejemplar de las "Directrices para autorizar la exportación de manzanas y peras". Las Directrices incluyen una referencia a la sección pertinente de la Ley de Comercialización de Manzanas y Peras de Nueva Zelanda. El criterio principal que establecen es que la operación proyectada permita aumentar los ingresos netos totales de las exportaciones de Nueva Zelanda. Todas las decisiones relativas a las propuestas de autorización para realizar exportaciones pueden ser revisadas a petición del solicitante, que puede también pedir una revisión judicial en los tribunales.

./.

---

<sup>1</sup>G/STR/W/10.

<sup>2</sup>G/STR/N/1/NZL.

3. Las juntas de comercialización de Nueva Zelandia fijan los precios de exportación en función de la oferta y la demanda en el mercado internacional. En el caso de los productos lácteos, los programas en gran escala de subvenciones a la exportación de algunas de las principales economías, como los Estados Unidos, influyen también, con sus notables efectos depresivos, en los precios del mercado. Teniendo en cuenta la naturaleza cooperativa de las juntas de comercialización en cuestión, los ingresos de los productores reflejan el conjunto de los precios de exportación una vez deducidos los costos de comercialización y explotación. Aunque a la larga los precios interiores siguen la tendencia de los precios internacionales, cualquier comparación que se haga en un momento determinado reflejará inevitablemente una discrepancia con los precios mundiales, ya sea por motivos estacionales, por diferencias de calidad o, en determinados casos, debido simplemente al volumen reducido de la demanda interior que hace que los precios nacionales sean más variables.

En relación con la Junta de Comercialización del Lúpulo desearíamos señalar la necesidad de situar en la perspectiva adecuada las dimensiones de esta entidad, que representa los intereses de 25 productores de lúpulo de una parte del país (Motueka). Esta pequeña cooperativa acepta los precios que puede conseguir en un mercado mundial muy poco activo. Somos conscientes de que los precios interiores no se corresponderán siempre con los precios mundiales. También el sector de las frambuesas de Nueva Zelandia es muy pequeño por lo que respecta al volumen de las exportaciones, que en 1994 fue solamente de 186 toneladas, por un valor de 800.000 dólares neozelandeses f.o.b.

Si bien es cierto que la Junta de Comercialización del Lúpulo y el Consejo de Comercialización de las Frambuesas están facultados para controlar el suministro interior, el Gobierno no ejerce ningún tipo de control operacional sobre sus actividades (ni sobre las que realizan las restantes juntas de comercialización). Por consiguiente, no es fácil explicar cómo se fijan los precios. Sin embargo, desearíamos subrayar que las juntas de comercialización de Nueva Zelandia operan con muy escasa o ninguna protección arancelaria. Inevitablemente, los precios interiores se ajustarán a la larga a los precios mundiales, como ocurre siempre en una situación de fronteras abiertas y ausencia de subvenciones oficiales. Con estos antecedentes, consideramos que las juntas de comercialización se ajustan plenamente a lo dispuesto en el artículo XVII, que requiere que efectúen sus operaciones ateniéndose exclusivamente a consideraciones de carácter comercial. No podrían funcionar de otra forma y seguir siendo entidades viables desde el punto de vista comercial, dado que no cuentan con el apoyo y la protección del Gobierno.