


Octubre de 2011

	منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة	联合国 粮食及 农业组织	Food and Agriculture Organization of the United Nations	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture	Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
---	--	--------------------	---	---	---	--

## COMITÉ DE PROBLEMAS DE PRODUCTOS BÁSICOS

**REUNIÓN CONJUNTA DEL GRUPO INTERGUBERNAMENTAL  
SOBRE FIBRAS DURAS EN SU 36.<sup>a</sup> REUNIÓN Y EL GRUPO  
INTERGUBERNAMENTAL SOBRE EL YUTE, EL KENAF Y FIBRAS  
AFINES EN SU 38.<sup>a</sup> REUNIÓN**

**Salvador de Bahía (Brasil), 16-18 de noviembre de 2011**

**CUESTIONES RELATIVAS A LAS POLÍTICAS QUE AFECTAN AL  
COMERCIO DE FIBRA Y PRODUCTOS DERIVADOS<sup>1</sup>**

### I. INTRODUCCIÓN

1. El grupo de productos básicos del yute y las fibras duras<sup>2</sup> supone una fuente de sustento clave para millones de familias en países en desarrollo donde se producen, elaboran y exportan, ya sea como productos finales o como insumos para procesos de fabricación ulteriores. A partir de 2001, las exportaciones de yute y fibras duras experimentaron un crecimiento constante, tendencia que no se invirtió hasta 2008 debido a la contención de la demanda de importaciones en el momento álgido de la ralentización económica mundial. La irregularidad de los fenómenos meteorológicos, las variaciones de los precios relativos en favor de los cultivos con los que compiten (por ejemplo, el arroz compite con el yute por la tierra), en conjunción con la intensa competición por parte de las fibras sintéticas eran algunos de los principales factores que impulsaban la competitividad del sector del yute y las fibras duras.

2. El crecimiento de las exportaciones del yute y las fibras duras durante el período comprendido entre 2001 y 2008 se puede atribuir en parte al incremento de la demanda mundial de productos elaborados de yute y fibras duras, impulsado por la demanda creciente de materiales compuestos de fibra natural como consecuencia de las preocupaciones ambientales por los costos y el impacto del

<sup>1</sup> Las tablas estadísticas en las que se basa la información contenida en este documento pueden consultarse en el documento CCP:HF/JU 11/CRS 4.

<sup>2</sup> El grupo de productos básicos del yute y las fibras duras hace referencia a productos, tanto brutos como elaborados, de las siguientes fibras naturales: el yute y el kenaf (fibras blandas), el sisal, el bonote y el abacá (fibras duras).

*Para minimizar los efectos de los métodos de trabajo de la FAO en el medio ambiente y contribuir a la neutralidad respecto del clima, se ha publicado un número limitado de ejemplares de este documento. Se ruega a los delegados y observadores que lleven a las reuniones sus copias y que no soliciten otras. La mayor parte de los documentos de reunión de la FAO está disponible en Internet, en el sitio [www.fao.org](http://www.fao.org)*

aumento en el uso de derivados del petróleo y de la deforestación no sostenible, inquietudes que, a su vez, se intensificaron debido a la creciente percepción pública de los efectos negativos del cambio climático. Estas preocupaciones han renovado el interés en las fibras naturales, en particular las materias primas renovables con buenas propiedades mecánicas y respetuosas con el medio ambiente. Estos biomateriales se pueden sustituir por productos de fibra sintética y maderera y, lo que es más importante, tienen una amplia aplicación en las industrias de la automoción y la construcción, los principales sectores que impulsan la expansión de las aplicaciones de los compuestos de fibra natural.<sup>3</sup>

3. El presente documento se ha elaborado en respuesta a la decisión adoptada en la última reunión conjunta de los Grupos Intergubernamentales sobre Fibras Duras y sobre el Yute, el Kenaf y Fibras Afines, celebrada en 2009, durante la cual se pidió a la Secretaría que preparara un documento expositivo de las principales políticas y cuestiones comerciales concernientes a las fibras y su mercado de productos con el objeto de comprender mejor el marco de las políticas que influyen en los mercados y el comercio internacionales.

4. Desde 1996 los acuerdos comerciales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) han reducido significativamente en muchos países los obstáculos al comercio agrícola y las medidas de apoyo que distorsionan el comercio. En el caso del yute y las fibras duras, teniendo en cuenta que la producción y exportación de estas fibras se lleva a cabo principalmente en los países en desarrollo, que no suelen proporcionar apoyo que distorsione el comercio, es la ayuda prestada por los países productores y exportadores de productos competidores la que es importante para la competitividad del mercado de yute y fibras duras. Además, aunque generalmente los aranceles aplicados al yute y las fibras duras se han reducido en el marco de la liberación del comercio tanto multilateral como bilateral, el acceso al mercado de estos productos sigue caracterizándose aún por un cierto grado de progresividad arancelaria (el arancel es mayor a medida que aumentan las fases de elaboración) y la utilización de obstáculos no arancelarios. Asimismo, es probable que el desarrollo de la industria del compuesto de fibra añada una nueva dimensión a los problemas a los que se enfrenta el sector del yute y las fibras duras. El análisis de los regímenes comerciales aplicables tiende a ser complejo, dado que abarca una amplia gama de productos finales cuyo contenido de fibra es incierto. Por consiguiente, este documento no pretende describir el marco de políticas en cuestión.

5. Con el fin de abordar estas cuestiones, el documento está estructurado de la siguiente manera: en la Sección 2 se presenta un panorama general de las tendencias más destacadas y los motores del comercio y de la competitividad; en la Sección 3 se exponen las políticas comerciales que afectan directamente al yute y las fibras duras (los aranceles y el alcance de la progresividad arancelaria, los obstáculos no arancelarios y otras medidas de ayuda que distorsionan el comercio); en la Sección 4 se examinan los problemas y desafíos a los que deben hacer frente los exportadores tradicionales de dichos productos en el mercado emergente del compuesto de fibra y en la Sección 5 se recogen las conclusiones del documento.

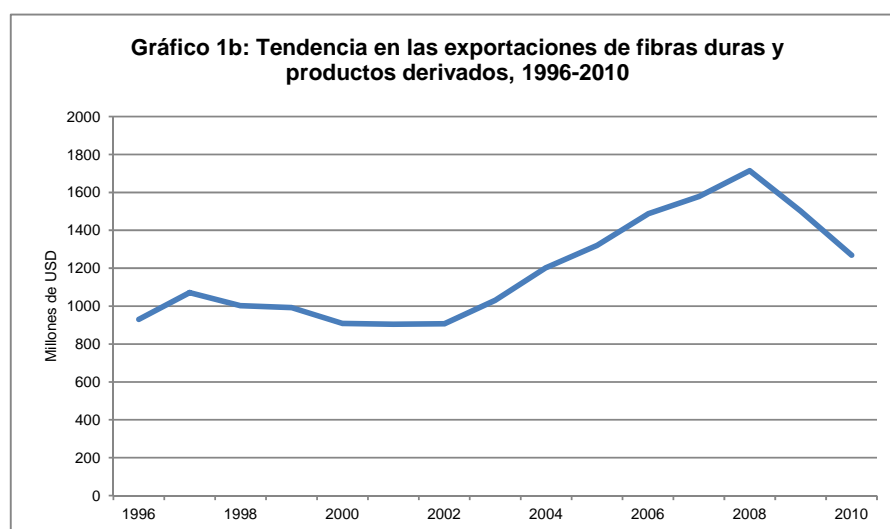
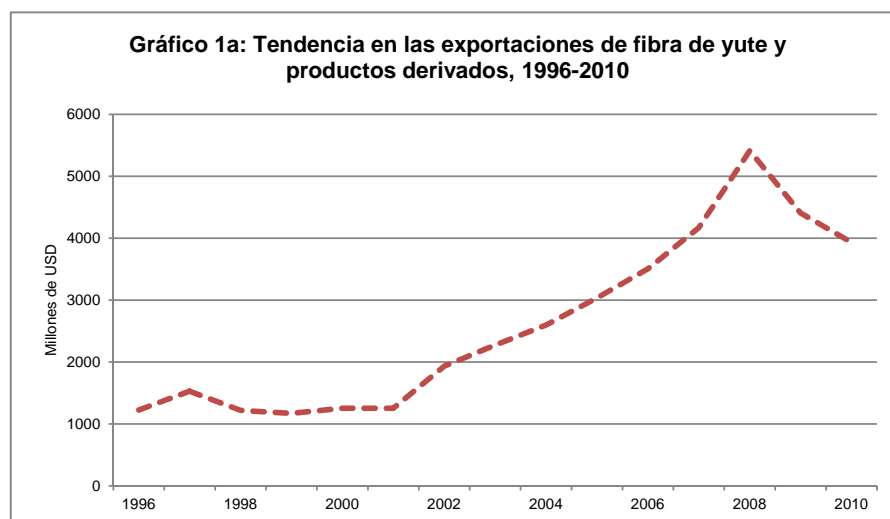
## **II. TENDENCIAS Y ESTRUCTURA DEL COMERCIO DEL YUTE Y LAS FIBRAS DURAS**

6. En lo que a exportaciones se refiere, la evolución del comercio mundial de yute y fibras duras a partir de 1996 se puede clasificar en tres fases (véanse los Gráficos 1a y 1b). En el Gráfico 1a se muestra la tendencia en las exportaciones de yute y productos derivados, mientras que el Gráfico 1b se centra en las fibras duras y sus productos derivados (el sisal, el bonote y el abacá). Sin embargo, ambas tendencias siguen pautas similares: el período comprendido entre 1996 y 2001 estuvo marcado por un estancamiento en el crecimiento, mientras que de 2001 a 2008 las exportaciones tendieron a crecer fuertemente. Durante este último período, el valor de las exportaciones mundiales de yute y productos derivados aumentó, pasando de 1 200 millones de USD a 5 400 millones de USD en su punto máximo en 2008. Paralelamente, en el caso de las fibras duras, el valor de las exportaciones se incrementó en más del 80 %, hasta alcanzar la cifra de 1 700 millones de USD. Después de este

---

<sup>3</sup> Los compuestos de fibra natural son materiales heterogéneos elaborados a partir de resina de polímero reforzada con fibras naturales, que aúna la alta calidad desde el punto de vista mecánico y físico de las fibras naturales y la apariencia, la adherencia y las propiedades físicas de los polímeros.

período, se invirtieron las tendencias de las exportaciones del yute y las fibras duras y todos los productos derivados de estos como resultado de la ralentización económica y financiera mundial. El yute, el producto más comercializado, supuso entre un 56 % y un 75 % de las exportaciones totales de yute, fibras duras y los productos derivados de estos, por lo que refleja fielmente la evolución de la tendencia general.<sup>4</sup>



## A. COMPETITIVIDAD Y MOTORES PRINCIPALES

7. Con respecto a la producción, los principales factores que influyen en la competitividad y las disponibilidades para la exportación de yute y fibras duras así como sus productos derivados son la estabilidad de los precios y la fiabilidad del suministro, elementos que, a su vez, se ven afectados por las condiciones climáticas, los precios relativos de los cultivos con los que compiten y los beneficios obtenidos por los agricultores en la temporada anterior. Las políticas de producción también influyen en las decisiones de los agricultores relativas a la siembra, por ejemplo en los casos en los que las medidas de apoyo hayan favorecido a los cultivos alimentarios.

<sup>4</sup> En el Anexo se proporciona información relativa al flujo comercial, clasificada por fuente y destino.

8. Con respecto a la demanda, la competitividad se ve influenciada por los precios del yute, las fibras duras y sus productos derivados con respecto a los de las fibras competidoras, en particular las sintéticas, en diversos mercados de usuarios finales donde la sustitución es una opción técnicamente aceptable. La agresiva competencia de precios de los productos sintéticos, en especial del polipropileno, ha sido, en muchos de los principales usos finales, el elemento más importante responsable de la reducción de la demanda de yute y fibras duras.
9. Las condiciones estructurales básicas de muchos países productores de yute y fibras duras también han repercutido en el tamaño y la distribución de los mercados. Aunque deban afrontar asimismo la competencia por parte de las fibras sintéticas, la demanda nacional de yute y fibras duras se ha mantenido mejor en algunos de los países productores importantes, como China o la India, que en otros países productores más pequeños que dependen de los mercados de exportación.
10. En el plano internacional, la competitividad se ve afectada por el marco de políticas en el cual se lleva a cabo el comercio. En la mayoría de los países en desarrollo, el aumento del comercio de productos agrícolas, así como de otros productos embalados, como el aglomerante y las sustancias agroquímicas, han seguido constituyendo una fuente principal de crecimiento de la demanda de yute. Aunque la manipulación a granel de los productos haya avanzado de manera significativa en el comercio internacional, se sigue utilizando ampliamente el ensacado para el transporte, la distribución y el almacenamiento a escala nacional en las zonas rurales. Sin embargo, los sacos de yute han perdido últimamente cuotas de mercado en beneficio de los productos sintéticos, por lo que la demanda nacional se mantiene con frecuencia gracias a opciones de políticas deliberadas como por ejemplo mediante empresas públicas.
11. El sisal se encuentra en una situación parecida, en especial después de la introducción de técnicas nuevas de recogida que requieren la utilización de menos cordeles de fibra o el uso de cordel sintético. Esta tendencia es más pronunciada en los países desarrollados, donde los avances tecnológicos para el empacado de heno y paja han favorecido la utilización de productos sintéticos, por lo que se ha reducido de manera significativa la proporción del bramante agrícola de sisal. Como consecuencia, dentro del grupo de productos básicos del yute y las fibras duras, la única fibra que ha resistido la competencia de los productos sintéticos es el abacá, ya que las propiedades de sus fibras son superiores a las de los productos sintéticos en su principal uso final: los papeles especiales.
12. Sin embargo, a pesar de estos retrocesos, la creciente preocupación por la sostenibilidad ambiental, la amplia aceptación de los productos "verdes" y el incremento del precio del petróleo, que apunta a aumentos similares en un futuro previsible, tendrán probablemente un efecto positivo en el crecimiento esperado de los productos compuestos a base de fibras naturales. Al ser ecológicos, ligeros, resistentes y de bajo coste, el grupo de productos básicos del yute y las fibras duras (además de otras fibras naturales) ya ha empezado a reemplazar al vidrio y otros materiales sintéticos en muchas aplicaciones de ingeniería en automóviles, muebles, embalajes, bienes de consumo y materiales de construcción.<sup>5</sup>

### **III. POLÍTICAS COMERCIALES QUE AFECTAN A LAS FIBRAS Y SU PRODUCCIÓN**

13. Aunque los acuerdos comerciales multilaterales celebrados en el marco de la OMC han reducido los aranceles de importación e impuesto disciplinas a otras medidas internas de subvención de exportaciones y de apoyo que distorsionan el comercio, la estructura arancelaria del yute, las fibras duras y sus productos derivados y la de los productos competidores sigue el mismo esquema que el existente antes de los acuerdos de la OMC. Los aranceles de la nación más favorecida (NMF) para los productos brutos y algunos semielaborados del yute y las fibras duras siguen siendo nulos en muchos países que disponen de aranceles más elevados para los productos de yute y fibras duras elaborados (progresividad arancelaria). En el caso de los principales competidores de estos productos, el polipropileno y el lino, las importaciones se siguen gravando ampliamente y a menudo con tipos más

---

<sup>5</sup> *Properties and performance of natural-fibre composites*, editado por Kim L. Pickering, Woodhead Publishing Ltd, Reino Unido, 2008.

elevados en los países en desarrollo. También es importante señalar el aumento, a medida que se eliminan los obstáculos arancelarios en muchos países que se ha registrado en el uso de obstáculos no arancelarios, entre los que se cuentan las medidas de control de precios, las medidas financieras, la concesión automática de licencias, las medidas técnicas, etc. Sin embargo, es probable que la supresión o la eliminación paulatina de los obstáculos no arancelarios aporte beneficios significativos a los exportadores de los países en desarrollo, siempre y cuando se disponga de estrategias sólidas que aporten ganancias a lo largo de la cadena de valor del yute, las fibras duras y sus productos derivados, especialmente en el mercado de los compuestos de fibra.

14. Algunos de los países productores de fibra de yute más importantes son, además, importadores clave de dicha fibra (la India y China). Sin embargo, el Pakistán, cuya producción es insignificante, es el principal importador de fibra de yute a escala mundial y, junto con China y la India, representaba casi el 75 % de las importaciones mundiales de fibra de yute en 2009. El Pakistán, como la mayoría de los países desarrollados importadores, no impone aranceles a las importaciones de fibra de yute, mientras que China y la India aplican aranceles NMF del 5 % y el 10 %, respectivamente (véase la tabla estadística 3). Bangladesh, un productor clave, impone derechos NMF del 25 % tanto al yute como a todos sus productos derivados, con excepción del bramante y cordaje de yute, para los cuales el derecho es nulo para todos los países. Para otros productos del yute elaborados, el Irán impone un arancel que oscila entre el 30 % y el 65 %, China entre el 6 % y el 14 %, el Pakistán entre el 10 % y el 25 % y la India un arancel uniforme del 10 %.

15. Cabe destacar que los aranceles que se han aplicado efectivamente en el comercio en los países en desarrollo están regulados, en su mayoría, por algún tipo de acuerdo comercial, ya sea preferencial, bilateral o regional, que ha anulado total o prácticamente los derechos NMF. Asimismo, una serie de países en desarrollo han garantizado el acceso en régimen de franquicia arancelaria y sin sujeción a contingentes a algunos países menos adelantados (PMA) o el acceso libre de impuestos de conformidad con los sistemas generalizados de preferencias en los países en desarrollo.

16. En los países desarrollados, los tejidos de yute están exentos de derechos en los Estados Unidos de América, y se agravan al 4 % en la Unión Europea y al 10 % en el Japón. En el caso de otros productos elaborados, los derechos varían de un país a otro, siendo la progresividad arancelaria una característica general (véase la tabla estadística 3). La mayoría de las exportaciones de los países en desarrollo a los países mencionados se encuentran amparadas por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que anula total o prácticamente los aranceles. No obstante, una serie de países no han podido beneficiarse en la práctica de estas preferencias debido a las estrictas disposiciones de las normas de origen para determinados productos en el caso del SGP de la Unión Europea (la iniciativa "Todo menos armas"), y a la "cláusula de necesidad de competencia" en el caso de los Estados Unidos de América, que exige que se suspenda el tratamiento del SGP cuando las importaciones de los Estados Unidos de América de un producto contemplado procedente de un país determinado superen el límite fijado.

17. En lo referente al sisal, los Estados Unidos de América (61 % de las importaciones mundiales) y la Unión Europea, que representan en total el 80 % de las importaciones de productos del sisal a escala mundial, no imponen aranceles a la fibra bruta de sisal. En los Estados Unidos de América se aplica un impuesto del 3,6 % a los bramantes y cordeles de sisal, mientras que en la Unión Europea estos se gravan con un 12 % (véase la tabla estadística 4). Australia y el Japón gravan al 5 % y al 4 %, respectivamente, los bramantes y cordeles de sisal. China aplica un impuesto del 5 % y la India del 10 % a las cuerdas y los bramantes de sisal. Tanzania, un importante productor de sisal, exime de derechos NMF a las fibras brutas y grava con un 25 % los productos de sisal elaborados, lo cual es acorde con el arancel externo común al amparo del acuerdo de la unión aduanera de la Comunidad del África Oriental (CAO).

18. La India, Sri Lanka y Tailandia son los principales productores de fibra de bonote. China es el mayor importador mundial y no aplica derechos a la fibra pero grava al 25 % el hilo y las esteras de bonote (véase la tabla estadística 5). La Unión Europea es el mayor importador de hilo y esteras de bonote. Sus proveedores principales son la India, Sri Lanka, Filipinas y China. La Unión Europea grava con un derecho NMF del 4 % los revestimientos para el suelo de bonote, pero no aplica

derechos a otros productos. Sin embargo, la mayor parte del comercio se realiza de conformidad con el SGP u otros acuerdos preferenciales.

19. Filipinas y el Ecuador son los mayores productores y exportadores de abacá y sus productos derivados a la Unión Europea, los Estados Unidos de América y el Japón principalmente. Todos los países han establecido una exención de derechos NMF sobre la mayoría de los productos a excepción de los cordeles y cuerdas de abacá, para las cuales el tipo oscila entre un mínimo de un 1,9 % en los Estados Unidos de América y un máximo de un 30 % en Egipto (véase la tabla estadística 6).

20. En el caso de los productos competidores de polipropileno (véase la tabla estadística 7) y de lino (véase la tabla estadística 8), la estructura arancelaria refleja el interés por parte de los países tanto desarrollados como en desarrollo de proteger sus industrias nacionales. No obstante, al igual que para el yute, las fibras duras y sus productos derivados, los aranceles NMF aplicados son relativamente inferiores en los países desarrollados en comparación con los países en desarrollo.

### A. OBSTÁCULOS NO ARANCELARIOS

21. Aunque no se ha acordado ninguna definición formal de *obstáculos no arancelarios*, en general esta expresión hace referencia a todas las restricciones no arancelarias al comercio de bienes, servicios e inversiones. Entre ellas se cuentan las medidas fronterizas (procedimientos aduaneros, etc.), además de las medidas aplicadas dentro de las fronteras que emanan de las leyes, reglamentos y prácticas nacionales. Los exportadores de productos de yute y fibras duras se enfrentan a una serie de obstáculos no arancelarios que, con frecuencia, les impiden participar provechosamente en el comercio internacional. Aunque la OMC, así como otras instituciones regionales e internacionales (como el Mercado Común para África Oriental y Meridional –COMESA-), reúne información acerca de estos obstáculos, se deben intensificar los esfuerzos a fin de incluir una clasificación adecuada y medidas aceptables para controlar los obstáculos no arancelarios. Más adelante se facilita un resumen de los obstáculos no arancelarios notificados por los exportadores de yute, fibras duras y sus productos derivados.

22. Los exportadores de bienes de yute y fibras duras se enfrentan con frecuencia a severos obstáculos técnicos al comercio (requisitos de envasado y etiquetado, etc.), medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), procedimientos aduaneros y administrativos adversos, normas arbitrarias para el otorgamiento de permisos de importación en la exportación de hilo, bramante o cordel, etc. Algunos exportadores han informado sobre el alto precio que suponen las normas de envasado de algunos productos del yute y las fibras duras, que deben ser previamente fumigados con metilbromuro, un compuesto prohibido en muchos países<sup>6</sup> ya que se considera una sustancia dañina para la capa de ozono. No se encuentran comúnmente técnicas y métodos alternativos más baratos y la mayoría de los materiales de que se dispone actualmente para la fumigación están destinados a plagas específicas, a diferencia del metilbromuro, que se puede aplicar en la mayoría de casos para el control de plagas. Se trata de un sector que requiere medidas urgentes ya que también está relacionado con algunos productos alimentarios. Las medidas sanitarias y fitosanitarias, así como los certificados que exigen algunos países, también merman las posibilidades de exportación a causa de los trámites adicionales que implican, los cuales afectan negativamente, en especial a los pequeños exportadores, en términos de costos y tiempo. Asimismo, algunos países exportadores han notificado que el hecho de que en algunos países receptores se exijan certificados especiales de origen, licencias de importación y registros, además de documentación adicional solicitada en el puerto de descarga para la valoración en aduana y la inspección previa al embarque, supone obstáculos importantes para el comercio.

23. Además, se ha constatado que algunos países tienen normas para los sacos de yute que son muy difíciles de cumplir y pueden suponer un costo adicional para los exportadores. En otros países, los sacos y los tejidos necesitan un certificado que confirme que el yute y las fibras duras elaboradas industrialmente tienen su origen en cultivos libres de plagas. Asimismo, en algunos países se debe presentar otro certificado para los productos de mezcla dependiendo del porcentaje específico de

---

<sup>6</sup> En virtud del Protocolo de Montreal, los países desarrollados velarán por que se prohíba el uso del metilbromuro para 2006 y todos los demás países deberán hacer lo propio para 2013.

determinados productos de yute y fibras duras en el tejido. Quienes exportan a algunos países han señalado que deben efectuar pruebas con los productos y presentar certificados adicionales durante el proceso comercial, lo que supone una inversión mayor de tiempo y dinero. La clasificación de los productos se hace muy a menudo con carácter específico según los casos y sin una justificación adecuada, lo cual también pueden aumentar los derechos y gravámenes. Otros han notificado que los productos del yute y las fibras duras hacen frente a derechos antidumping elevados y procedimientos de concesión de licencias no automáticos.

24. Además algunos exportadores se enfrentan igualmente a disposiciones de obligado cumplimiento establecidas por diversas normas (privadas) relativas a la salud, la seguridad, el trabajo infantil, el horario laboral, los salarios y prestaciones, la libertad de asociación, el cumplimiento de las normas ambientales, etc. Para superar los problemas asociados con la aplicación de estas disposiciones, será necesario que los exportadores se involucren y participen eficazmente en negociaciones, tanto bilaterales como multilaterales, así como en la creación de capacidad, pues los países que las imponen consideran estas preocupaciones legítimas y precautorias.

25. En lo concerniente al apoyo interno y a otras medidas que distorsionan el comercio, el yute, las fibras duras y sus productos derivados no estaban sujetos a compromisos de reducción en el marco de la OMC, puesto que los principales productores y exportadores de esta industria (los países en desarrollo) no suelen proporcionar dicho apoyo. Asimismo, en el caso de los productos competidores, el lino y el cáñamo, no se notifica a la OMC ningún compromiso de subvención a la exportación, a excepción del Canadá, que da a conocer su desembolso total para semillas oleaginosas, entre las cuales queda cubierta la linaza (procedente del lino). Si los países aprueban medidas que distorsionen el comercio, estas se podrán aplicar de modo indirecto y están limitadas a determinadas medidas de ayuda interna, que los países no tienen obligación de sujetar a la disciplina de la OMC. Básicamente, los elementos fundamentales del mercado del yute, las fibras duras y sus productos derivados son la organización y las estrategias del mercado interior, los obstáculos arancelarios y no arancelarios así como el crecimiento de la demanda internacional.

#### **IV. PRINCIPALES CUESTIONES Y DESAFÍOS PARA LA INDUSTRIA EMERGENTE DEL COMPUESTO DE FIBRA**

26. Las preocupaciones ambientales acerca de los costos y el impacto del uso creciente de derivados del petróleo y las prácticas no sostenibles de deforestación, agravadas por la aceleración de los efectos climáticos negativos, han aumentado el potencial de las fibras naturales, no solo como sustitutos de los productos de fibra sintética o madereros, sino, lo que es más importante, en las aplicaciones de los compuestos de fibra. Estas preocupaciones han conducido a un interés renovado en los biomateriales, con especial atención a las materias primas renovables que se pueden elaborar con un consumo energético menor, así como a los materiales reciclables incluidos aquellos a partir de los cuales se puede recuperar energía. Dichos materiales se encuentran fácilmente disponibles dentro de la amplia variedad de compuestos de fibra natural. No obstante, como hay muchas otras fibras naturales que pueden tener ciertas propiedades superiores<sup>7</sup> a las del yute y las fibras duras (la fibra de lino, por ejemplo, ofrece un potencial de refuerzo y una fuerza de tensión mayores en comparación con las aplicaciones en compuestos), el panorama del mercado de los compuestos presenta nuevos desafíos para los países en desarrollo productores de yute, fibras duras y sus derivados. A continuación se exponen las ventajas y desventajas del uso de fibras naturales en compuestos.

---

<sup>7</sup> *Properties and performance of natural-fibre composites*, editado por Kim L. Pickering, Woodhead Publishing Ltd, Reino Unido, 2008.

Ventajas y desventajas del uso de fibras naturales en las aplicaciones de compuestos	
Ventajas	Desventajas
Recurso renovable cuya producción genera emisiones bajas de CO <sub>2</sub>	Variabilidad enorme en la calidad
No tóxico, reciclable y biodegradable	Escasa resistencia a la humedad
Peso específico bajo, en comparación con los compuestos reforzados con vidrio	Poca resistencia al fuego
Buena calidad como aislante térmico y acústico	Precio y suministros muy variables
Gran resistencia eléctrica	Escasa durabilidad
El ambiente y las condiciones en las que trabaja el obrero que las elabora son mejores	Olor

Fuente: recopilado a partir de varias fuentes.

27. Durante la última década, una esfera importante de desarrollo ha sido el uso de paneles termoplásticos reforzados con fibra natural y moldeados por compresión, que han sido adoptados de manera generalizada en la industria europea de la automoción para la fabricación de piezas tales como los revestimientos interiores de las puertas o el techo, las bandejas traseras, el salpicadero y los revestimientos del maletero. Estos avances se han visto ampliamente influenciados por la Directiva de la Unión Europea relativa a los vehículos al final de su vida útil, aprobada en el año 2000, que estipula que a partir de 2006 la reutilización y valorización de los vehículos al final de su vida útil deberá estar comprendida entre el 85 % y el 95 % del peso.<sup>8</sup> Otros países, entre los que se cuentan algunos de Asia, ya disponen de una legislación similar o la están elaborando.

28. En los Estados Unidos de América, una gran parte de la atención prestada a la utilización de compuestos de fibra se ha centrado en la industria de la construcción. En otros países se han utilizado fibras naturales, incluido el grupo de productos básicos del yute y las fibras duras, como alternativa a las fibras artificiales para el reforzamiento de los compuestos (por ejemplo, en la fabricación de pastas de cemento, mortero y hormigón, madera contrachapada —con capas de bonote y yute—, etc.), a fin de mejorar las propiedades mecánicas de estos materiales. Paralelamente, la nueva legislación y el reciente apoyo gubernamental en muchos países, que imponen límites específicos a la importación y el uso de algunos productos sintéticos también han fortalecido las perspectivas del mercado de los compuestos de fibra. Dejando a un lado las industrias de la automoción y la construcción, los compuestos de fibra se han utilizado para la elaboración de artículos deportivos, carcasas de móvil, fundas de ordenador portátil, bienes de consumo, pasta de papel, textiles técnicos, artesanías, complementos de moda, etc.<sup>9</sup>

29. En el diagrama 1 expuesto más adelante se destacan los elementos principales que impulsan el crecimiento actual y futuro de la industria del compuesto de fibra natural. No obstante, como la mayoría de estos avances tienen lugar en los países desarrollados, a fin de poder participar en este mercado tan prometedor, los países en desarrollo deberán reajustar sus estrategias existentes para determinar sus propias prioridades y productos, crear vínculos con países desarrollados y en desarrollo, así como con organizaciones de investigación, con el objeto de desarrollar sus propias capacidades en relación con tecnología adaptada a sus necesidades.

30. Se prevé que la demanda de compuestos de fibra natural sea alta, en particular en las aplicaciones para la automoción y la construcción, debido a la sensibilización y la aceptación cada vez mayores acerca de los productos ecológicos, a la necesidad de disponer de productos ligeros y rentables y de reducir los efectos del calentamiento mundial, así como al apoyo gubernamental e

<sup>8</sup> [http://ec.europa.eu/environment/waste/elv\\_index.htm](http://ec.europa.eu/environment/waste/elv_index.htm) (en inglés).

<sup>9</sup> *Ibíd.*, 6.



internacional.<sup>10</sup> Algunos países en desarrollo ya han realizado progresos considerables (como por ejemplo, las láminas de bonote y de yute en la India, los ladrillos a base de sisal y otros materiales de construcción en Tanzania, etc.); en otros también hay avances que se seguirán incrementando y fortaleciendo gracias a asociaciones entre los sectores público y privado.

## V. CONCLUSIONES

31. La aplicación de los Acuerdos de la Ronda de Uruguay de la OMC desde 1996 y la expiración del Acuerdo Multifibras (AMF) en 2004 constituyeron dos importantes hitos del comercio internacional del yute, las fibras duras y sus productos derivados. En el marco de la OMC, se pusieron en marcha disciplinas destinadas a reducir los aranceles, transformar otros tipos de restricciones en aranceles equivalentes y disminuirlos con arreglo a una fórmula convenida para lograr las mejoras en el acceso a los mercados; asimismo, se han aplicado debidamente reducciones relativas a los productos de yute y fibras duras con vistas a la supresión de otras medidas que distorsionan el comercio. Se espera que, al término del Acuerdo Multifibras, que imponía restricciones contingentarias a las importaciones de artículos textiles y en virtud del cual las exportaciones se gravaban con derechos cuyos tipos eran superiores a los del SPG cuando las importaciones excedían los límites de la cuota, se mejore el acceso a los mercados de los productos textiles y las prendas de vestir de los países en desarrollo. Tanto estos avances como el incremento de los acuerdos comerciales bilaterales y regionales en los últimos años ha servido para crear un entorno propicio para los países en desarrollo exportadores de yute, fibras duras y sus productos derivados.

32. Sin embargo, esta situación no debería fomentar la autocomplacencia, ya que aún se han de eliminar aranceles y obstáculos no arancelarios importantes antes de que los productores y exportadores de yute, fibras duras y sus productos derivados obtengan beneficios óptimos y sostenibles. En particular, se hará todo lo posible por colaborar con socios comerciales en negociaciones bilaterales, regionales y multilaterales con miras a suprimir los aranceles restantes, en especial la progresividad arancelaria. En el caso de los obstáculos no arancelarios, aunque en algunos aspectos se han hecho pequeños progresos (en términos de presentación de informes y seguimiento), en el plano multilateral no se han convenido medidas concretas ni una hoja de ruta para su retirada paulatina. Para aquellos que en ocasiones se imponen justificadamente por razones sanitarias y fitosanitarias, los exportadores afectados deberían buscar apoyo para potenciar su capacidad de cumplir las normas correspondientes.

33. No tiene sentido conseguir el acceso y la entrada al mercado si la calidad y cantidad disponibles de los productos no es aceptable. A este respecto, es necesario que los productores de yute, fibras duras y sus productos derivados superen los obstáculos relativos a la oferta y a la comercialización. Para ello hay que trabajar en varios frentes: a través de políticas que se puedan poner en práctica eficazmente, el refuerzo de la capacidad y de las instituciones, inversiones en investigación y desarrollo a lo largo de la cadena de valor de los productos del yute y las fibras duras así como infraestructuras para la mejora del mercado. No se debe centrar la atención únicamente en la mejora de las condiciones agronómicas del yute, las fibras duras y sus productos derivados, sino también en la investigación y el desarrollo en relación con los usos finales nuevos y futuros, teniendo en cuenta la creciente preocupación por las cuestiones ambientales existente actualmente acerca del uso de los sustitutos sintéticos.

34. En el mercado emergente de los compuestos de fibra, los países en desarrollo productores de yute, y fibras duras y sus productos derivados deberían formular estrategias amplias para garantizar que constituyen parte integrante de la cadena de suministro mundial en vez de limitarse a suministrar materias primas e insumos intermedios a mercados extranjeros. Estas estrategias deberían asimismo examinar posibles aplicaciones de los materiales compuestos de fibra en sus propios mercados nacionales, incluidas aquellas susceptibles de sustituir aplicaciones existentes que puedan tener efectos nocivos conocidos para su medio ambiente.

---

<sup>10</sup> Véase "Opportunities in Natural Fiber Composites", Lucintel Brief, marzo de 2011: [www.lucintel.com](http://www.lucintel.com).

35. Por último, la Secretaría desearía solicitar la orientación del Grupo para:
- abordar las recomendaciones de la Consulta en la esfera del comercio y de las medidas relacionadas con el mismo;
  - rediseñar el cuestionario que actualmente se utiliza para recoger datos a fin de incluir las medidas relativas a las políticas que afectan al comercio;
  - estructurar el sitio web en lo referente a la amplitud de la información relativa al comercio, los aranceles, los obstáculos no arancelarios, etc.;
  - realizar estudios exhaustivos para actualizar la información acerca de la dinámica del comercio y el mercado en el sector del yute, las fibras duras y sus productos derivados, incluidas las perspectivas y oportunidades comerciales en el mercado de los compuestos de fibra para los productos de fibras tratados por el grupo mixto.

**Diagrama 1: Motores de la industria de los compuestos de fibra natural**

