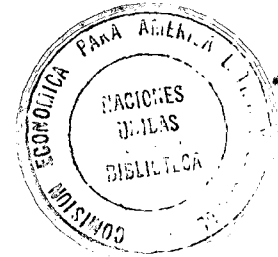


INT-0803

Seminario sobre Negociaciones Comerciales Multilaterales

Proyecto Interregional - JUNAC - Proyecto Regional

Lima 7-11 de diciembre 1977



Anotaciones preliminares sobre una metodología de evaluación  
de las Negociaciones Comerciales Multilaterales

(Primer borrador)

por

Pedro I. Mendive

77-11-3114-100



### Introducción

Con la finalidad de cooperar con el Grupo Latinoamericano de Ginebra en las negociaciones comerciales multilaterales que se están desarrollando en el GATT, el Proyecto UNCTAD/PNUD/CEPAL RLA/74/087 ha iniciado la preparación de una metodología para evaluar los resultados de dichas negociaciones. Las anotaciones que se insertan luego de esta introducción constituyen las ideas preliminares de acuerdo a los procedimientos y técnicas que se han adoptado en el Comité de Negociaciones Comerciales y cuya estructura orgánica marca las diferentes áreas cubiertas por las negociaciones. A medida que éstas avancen y vayan entregando resultados más concretos en cada área, se irá perfeccionando esta metodología y será posible aplicarla.

Conviene adelantar que se concibe dicha evaluación como una base informativa o instrumento para ser usado por aquellos que deben tomar las decisiones, de modo tal que la evaluación de resultados puede influir - y en general lo hará - en las decisiones de negociación en otras áreas. Para hacer esto posible la evaluación deberá estar diseñada y seguir fielmente el calendario de negociación de cada grupo y subgrupo en que está estructurado el Comité de Negociaciones Comerciales.

Hasta el momento lo único concreto es lo negociado en el Grupo de Productos Tropicales en aranceles, las fechas en que los aranceles se negociarán en el Grupo - y sus tres subgrupos - de Productos Agrícolas y la hipótesis de trabajo del Grupo Aranceles, o sea, el acuerdo de la CEE y USA sobre la aplicación de la fórmula suiza.

Sólo en tropicales USA ha solicitado compensaciones y no ha puesto en vigor sus ofertas - no así los otros países desarrollados - y en Productos Agrícolas y Aranceles no se sabe a ciencia cierta las modalidades de las compensaciones y/o contribuciones que soliciten los países desarrollados <sup>o</sup> y los en desarrollo. De aquí que lo único que hasta el momento puede diseñarse en forma más o menos concreta es la metodología ~~sobre aranceles~~ en sus modalidades arancelarias en los tres grupos mencionados.

/En rigor

En rigor de verdad puede considerarse que para cada área de negociación se deberá efectuar una evaluación en cuatro etapas (a medida que se vayan produciendo resultados):

i) evaluación inicial de las ofertas de los países desarrollados para conocer los beneficios derivados, no considerando en esta primera etapa las compensaciones o contribuciones que puedan ser solicitadas por los países desarrollados;

ii) evaluación inicial de las contribuciones que se les soliciten a los países latinoamericanos;

iii) una síntesis de i) y ii) que dará elementos para las contraofertas que puedan, quieran o deban formular los países en desarrollo para maximizar los beneficios netos;

iv) solicitudes adicionales para mejorar las ofertas (y los beneficios mínimos) efectuadas por los países desarrollados.

Paralelamente a esta evaluación, se deben efectuar otras basadas sobre cada grupo - y subgrupos - del Comité de Negociaciones Comerciales. Estas evaluaciones se pueden clasificar en dos categorías: i) beneficios sobre una base de línea tarifaria o partida que deberá incluir concesiones tarifarias y medidas no tarifarias que puedan identificarse para cada partida y, ii) mejoramiento del marco jurídico incluyendo las medidas que provean el trato especial y diferenciado, todo lo cual deberá incluir los beneficios netos que se deriven de la adherencia a códigos de conducta, etc., incluyendo asistencia técnica y mejoramiento en las condiciones y seguridades de acceso a los mercados importadores.

Por supuesto que las contribuciones que deba proveer América Latina también deberán analizarse en esas dos categorías, de modo que las contribuciones podrían ser concentradas en ciertas áreas mientras los beneficios se obtendrían del conjunto de las áreas que se están negociando. Esto está encuadrado en el párrafo 5 de la Declaración Ministerial de Tokio.

Finalmente, debe distinguirse y diseñarse la evaluación de cada área y de la síntesis global, de modo tal que se puedan procesar electrónicamente y derivar los resultados básicos de la computadora electrónica que existen en Ginebra en el Proyecto Interregional.

## A. ASPECTOS GENERALES

### 1. Nivel geográfico de la evaluación

Una evaluación de los resultados que puedan visualizarse preventivamente como consecuencia de cada negociación, es posible realizarla en tres o más niveles geográficos. El primero sería aquel que comprendiera a todos los países en desarrollo (el llamado Grupo de los 77), nivel que escapa a las finalidades de este trabajo puesto que cae dentro de la competencia del Proyecto Interregional. Un segundo nivel estaría dado por el conjunto de países que integran una región o subregión dada. El tercer nivel, con una desagregación máxima, estaría dado por una evaluación efectuada país por país.

Una metodología evaluatoria que cubra la compleja gama de aspectos que se están negociando en el GATT debe ser por fuerza eminentemente pragmática y regida por la adopción de criterios más o menos arbitrarios, es decir, sin exactitud matemática. De esta manera, una metodología útil para esa evaluación de resultados, puede ser aplicada, indistintamente, a una región en su conjunto o a un país componente de ella. El que aquí se sugiere con los ejercicios prácticos que la ilustrarán se refiere al conjunto de países latinoamericanos.

### 2. Sectores de la negociación susceptibles de evaluar

Dos son los aspectos posibles que pueden comprender las negociaciones comerciales multilaterales, a saber:

i) Sobre aspectos comerciales, es decir, sobre concesiones arancelarias, sobre concesiones en materia de medidas no tarifarias, sobre preferencias generalizadas o especiales y sobre la situación jurídica de cada concesión en el GATT.

ii) Sobre aspectos normativos, vale decir, reformas al articulado del Acuerdo General, códigos de conducta, normas, etc., es decir, sobre todo aquello que, cualitativamente, conduzca a establecer las bases para una "disciplina más eficiente del comercio internacional".

/En relación

En relación con el punto i) caben considerar de un modo general y básico cuatro situaciones distintas, a saber: que una negociación puede ser total si es individual e independiente, si está dada por dos o más concesiones distintas pero de efectos equivalentes que actúan en el mismo sentido y por lo tanto son adicionales, en cuyo caso la evaluación - positiva o negativa - será total para el producto y por tanto para la Región; que una negociación puede consistir de dos o más concesiones no equivalentes y adicionales (incluso contrapuestas), lo que exige establecer una ponderación para cada una de ellas para su evaluación positiva o negativa final; que una negociación afecte a un producto que recibe un trato preferencial no generalizado y se extiende a todas las partes contratantes en virtud de la cláusula N.M.F. y, finalmente, que la negociación afecte a un producto incluido en un S.G.P. por concesiones extensibles bajo la mencionada cláusula a todas las partes contratantes.

Con respecto al punto ii) caben considerar, básicamente, dos situaciones diversas: que la negociación sobre aspectos normativos dé como resultado una aplicación pareja en virtud de la cláusula de N.M.F. en cuyo caso esta negociación podrá tener efectos positivos si recae sobre productos en los cuales la región latinoamericana tiene grandes ventajas comparativas, o efectos negativos en el caso de productos que gocen ya de una preferencia o carezcan de ventajas comparativas apreciables y no sean incluidos en ningún sistema preferencial; que la negociación sobre aspectos normativos no sea de aplicación pareja (trato especial y diferenciado) en cuyo caso puede ser positiva.

Cabe mencionar que tanto los aspectos comerciales como los normativos deberán ser evaluados según las diversas áreas que cubren las negociaciones y que responden, en definitiva, a los distintos grupos - y subgrupos - en que está estructurado el Comité de Negociaciones Comerciales: aranceles, medidas no arancelarias, productos agrícolas, productos tropicales, salvaguardias, sectores seleccionados y marco jurídico (Grupo del Párrafo Nuevo).

### /3. Compensaciones

### 3. Compensaciones y contribuciones

Si bien la Declaración Ministerial de Tokio que dio origen a la actual ronda de negociaciones proclama que los países desarrollados no esperan reciprocidad de los países en desarrollo por aquellas concesiones que les otorguen, lo hace con el mismo agregado que esta misma afirmación tiene en el artículo 36 numeral 8 de la Parte IV del Acuerdo General en el Anexo de notas interpretativas que se leen conjuntamente con el articulado al que califican, y que debilitan totalmente este principio con el que se reconoce por primera vez el concepto de reciprocidad relativa. En efecto, esta nota interpretativa, al igual que el final de aquella frase de la Declaración de Tokio, establece que los países desarrollados no esperan reciprocidad "incompatible con su comercio, finanzas y desarrollo". Esta ambigüedad permite entonces suponer que podrá pedirse compensación en el área objeto de negociación o en otra distinta. Si esto es así, estas compensaciones o contribuciones que deban conceder los países en desarrollo incidirán de alguna manera en los resultados de la negociación.

### 4. Mercados importadores a considerar

No es posible considerar en los casos ejemplificadores que se desarrollarán en la metodología definitiva que se prepare, a todos los principales países desarrollados que importan sustancialmente de América Latina. Se circunscribirá así la aplicación metodológica a los Estados Unidos, a la Comunidad Económica Europea y al Japón.

### 5. Negociación arancelaria

Estas negociaciones pueden efectuarse sobre tres categorías de productos bien definidos y abarcan en realidad parte de tres de las siete áreas que se negocian en el Comité de Negociaciones Comerciales (aranceles, productos tropicales y productos agrícolas); productos tropicales sobre los que ya hay solicitudes consolidadas de los países en desarrollo y ofertas individuales de los países desarrollados; productos agrícolas que probablemente se negociarán como los anteriores y para los que se esperaba ya solicitudes en noviembre de los países en desarrollo y  
/ofertas de

ofertas de los desarrollados que se presentarán el 15 de enero de 1978; el resto de los productos - excluidos los llamados sensitivos - que se negociarán presumiblemente en forma lineal y automática con la fórmula suiza. En los tres grupos de productos habrá indudablemente solicitudes de compensaciones o contribuciones de los países desarrollados, aunque lo más probable es que ellas recaigan sobre áreas de negociación distintas a la de aranceles (consolidaciones a las tasas vigentes, eliminación o atenuación de otras barreras, aceptación de códigos, etc.).

En esta materia de negociación arancelaria cabe también tomar en consideración la situación jurídica que se le dé en el GATT ya que el valor de cualquier concesión dependerá, en el mediano y largo plazo, de esa situación jurídica y tendrá por lo mismo un valor distinto en cada caso, según sea la concesión otorgada.

Finalmente queda por considerar un último punto y que se refiere a las reducciones arancelarias que se efectúen con la aplicación de la fórmula que se seleccione para la negociación del tercer grupo de productos, fórmula que, aparentemente por el acuerdo a que llegaron los Estados Unidos y la Comunidad será la Suiza  $\left( Z = \frac{14x}{14+x} \right)$ . Este tipo de reducción arancelaria tiene una estrecha vinculación con los S.G.P. En efecto, ambos pueden ser complementarios como cuando se negocia un producto no incluido en los S.G.P. o cuando se incorpora a éstos un producto no negociado, o las negociaciones pueden ser erosionadoras de los S.G.P. como sucede cuando se negocia con la fórmula lineal un producto incluido en los S.G.P.

En la metodología de evaluación que se propone se tendrá debidamente en cuenta esta vinculación. Para ello se clasificarán los productos del grupo al que se aplicará la fórmula en tres grupos definidos, a saber: productos en los cuales América Latina cuenta con notables ventajas comparativas y que, por definición, no caben ni cabrán nunca en los S.G.P. En este caso las rebajas arancelarias bajo N.M.F. y el desmantelamiento de barreras no tarifarias, tendrán efectos apreciables sobre su exportación ya sea a corto, mediano o largo plazo; productos en los cuales América Latina comienza a lograr /cierta competencia



cierta competencia internacional, la que podrá acrecentarse en el futuro - productos de exportación potencial - si es que se los otorgan valiosos márgenes de preferencia en los S.G.P. Cualquier reducción de esa preferencia significará una atenuación en sus posibilidades exportadoras y, iii) productos que están en el límite entre las dos categorías anteriores y que no es posible incluirlos en los S.G.P. En estos productos una negociación N.M.F. será preferible a ninguna negociación.

#### 6. Negociación de medidas no arancelarias

Este tipo de barrera es mucho más efectivo que el arancel para entorpecer el comercio exterior y, por lo tanto, toda negociación que se concluye sobre esta área tendrá, presuntivamente, un valor considerable en cuanto a su impacto sobre las exportaciones de los países en desarrollo. Pero también las medidas no arancelarias - salvo las restricciones cuantitativas y algunas otras - son de una mayor complejidad y de una menor exactitud, en cuanto a su evaluación, que las reducciones arancelarias. De aquí que el o los criterios que se apliquen para dicha evaluación contienen un grado mayor de arbitrariedad y de inexactitud.

En el método preliminar que aquí se propone es preciso distinguir entre barreras legales y barreras residuales, ya que por su naturaleza y situación jurídica, debieran tener un trato diferente en su evaluación.

Por supuesto que ambos tipos de barreras pueden ser encerradas por igual en cinco grandes grupos, a saber: restricciones cuantitativas entre las que se pueden incluir las prohibiciones, los acuerdos bilaterales, las limitaciones voluntarias, los precios mínimos, las licencias, las cuotas globales y bilaterales, etc.; participación del Estado en el comercio exterior con las subvenciones a la producción interna, las empresas del Estado, etc.; trámites aduaneros y administrativos que incluyen aforos, clasificaciones aduaneras, etc.; normas, industriales, sanitarias, fitosanitarias, embalaje, rotulado, etc.; gravámenes a las importaciones como depósitos previos, derechos variables restricciones de crédito a la importación, derechos especiales, discriminatorios, etc.

/i) Las

i) Las barreras legales - autorizadas a un país con motivos de su acceso al GATT o impuestos en virtud de un waiver (artículo 25:5) - son necesariamente negociables. De aquí que cualquier eliminación o atenuación de esas medidas puede ser objeto de una demanda de compensación o contribución en cualquier área anteriormente mencionada de la negociación (punto 2), de suerte que dará origen a efectos positivos y a efectos negativos susceptibles de ser evaluados.

ii) Las medidas residuales - aquellas que se aplican y no están comprendidas en la categoría anterior - aunque no debieran ser negociadas en la acepción tradicional - existe ya conciencia que los países desarrollados solicitarán compensaciones o contribuciones por su atenuación o desmantelamiento.

7. Negociación de aspectos normativos  
(inclusive salvaguardias)

Se incluye en esta área de negociación a las medidas de urgencia o salvaguardias, pues no sólo llevarán a una reforma del articulado pertinente del Acuerdo sino que, igualmente, están destinadas como el resto de los aspectos normativos a crear las bases para una disciplina más eficaz en el comercio internacional.

La negociación de estos aspectos constituye la parte más compleja y aleatoria de cualquier metodología de evaluación. No obstante, deberá hacerse un esfuerzo para cuantificar en forma pragmática - y si se quiere arbitraria - los efectos favorables y desfavorables que surjan de la negociación de esta área. Debe tenerse presente que los resultados de la negociación de estos aspectos ejercerán, en general, efectos en el largo plazo, lo que dificulta aún más su evaluación (ver numeral 2).

## B. METODO PARA EVALUAR NEGOCIACION DE ARANCELES

### 8. Areas que incluye

En realidad la negociación sobre aranceles debe incluir lo que se acuerde en el Grupo Aranceles y parte de lo que se acuerde en los grupos Productos Tropicales y Productos Agrícolas (sobre aranceles). así como la complementariedad y/o erosión con que la negociación se vincule con los S.G.P. (ver numeral 5) a través de la aplicación de la fórmula lineal a productos ya incluidos en los S.G.P. u ofrecido incluir en ellos. Si es que los ofrecimientos de los países desarrollados sobre productos tropicales y lo que eventualmente ofrezcan en productos agrícolas son extensibles también a los propios países desarrollados, deberá evaluarse dicha complementariedad y/o erosión. En este trabajo se supone que esos ofrecimientos son exclusivos para los países en desarrollo y no darán lugar a erosión alguna de los S.G.P.

### 9. Mecánica evaluativa

Teniendo presente los supuestos anteriores la secuencia de los diversos pasos o etapas que deban seguirse son los siguientes: i) evaluación por línea tarifaria o partida de la rebaja arancelaria (ofrecida para productos tropicales y agrícolas y reducción lineal para los otros productos); ii) evaluación por línea tarifaria o partida de la rebaja arancelaria (solicitada para productos tropicales y agrícolas y reducción lineal para los otros productos); iii) comparación de ambos resultados y, iv) en función del punto anterior solicitudes adicionales o contrapropuestas. En esta etapa no es posible considerar todavía - por no ser conocidas - las compensaciones solicitadas a los países en desarrollo por los desarrollados, en virtud de la negociación sobre aranceles. Se recuerda que no necesariamente estas compensaciones se solicitarán sobre la misma área de negociación, sino que, con seguridad, recaerán sobre otras áreas de las N.C.M.

/Esto realizado

Esto realizado deberán agruparse las partidas en cada uno de los tres grupos a que pertenecen: Tropicales, Agrícolas y aquel donde las respectivas líneas tarifarias se negocien con la fórmula de desgravación lineal.

Para productos tropicales y agrícolas -dado que presumiblemente serán negociados con idéntica técnica, esto es, producto por producto con solicitudes consolidadas de los países en desarrollo y ofertas individuales de los países desarrollados - se sugiere el siguiente método. En una primera columna se listan las distintas partidas que integran cada grupo. En una segunda columna desdoblada en dos se recogen, siempre partidas por partidas, el arancel pre-negociación por un lado y el arancel post-negociación por otro. La tercera columna recoge la información acerca del tratamiento que tienen las partidas en los S.G.P. (nivel de la tasa). La cuarta columna está destinada a mostrar para cada partida el valor de las exportaciones de la Región al mercado importador que se considere. Una quinta columna muestra la proporción que tienen en el mercado importador las compras exteriores procedentes de América Latina. La sexta columna es resultado de multiplicar la tasa pre-negociación por el valor de la exportación en cada partida y, finalmente, la séptima y última columna refleja el resultado de multiplicar para cada partida la tasa post-negociación por el valor de la exportación.

Una vez confeccionado<sup>d</sup> los listados para tropicales y separadamente para productos agrícolas, se deben sumar los datos de la columna 4 (exportaciones) de la columna 6 (valor total de los aranceles apreciados por la tasa pre-negociación) y de la columna 7 (valor total de los aranceles apreciados por la tasa post-negociación). Con estos datos se pueden obtener de inmediato los siguientes datos básicos para la evaluación de la negociación de aranceles (sin considerar erosión de los S.G.P. y solicitudes de compensaciones y/o contribuciones), a saber: exportación de América Latina a cada mercado, la proporción media que el conjunto de exportaciones de América Latina mantiene en cada mercado, el valor total de los aranceles negociados, apreciados por el valor de las exportaciones y las tasas pre y post-negociación, así

/como las

como las tasas promedio ponderadas para cada grupo de productos (tropicales y agrícolas) tanto para la situación vigente como la que resultaría después de la negociación.

Dada la técnica de negociación empleada para estas dos áreas de negociación - con solicitudes consolidadas y ofertas - habrá que repetir este ejercicio de modo que el primero refleje los mencionados valores según los ofrecimientos y el segundo según las solicitudes.

Un resumen o síntesis de lo anterior reflejará los siguientes aspectos: i) la reducción de la tasa media ponderada que surge de la negociación (apreciada en unidades de por ciento). Cuanto mayor sea esta reducción, más favorables resultará la negociación de cada grupo, ii) la reducción del valor total de los aranceles (resultante del valor total de las exportaciones y la reducción media ponderada de la tasa), que resultará un indicador eficiente para conocer, aproximadamente, el efecto total arancelario en el gasto interno en cada grupo de productos. Como estos mismos datos se tienen para las solicitudes y para las ofertas, el cotejo entre ambos resultados mostrará la discrepancia que puede existir entre ellas y convertirse así en un instrumento útil para la negociación, tanto de nuevas o mejoradas solicitudes, como de contraofertas, en particular cuando se llegue a la negociación de contribuciones y/o compensaciones.

Una ejemplificación numérica se encontrará en los anexos I y II para los mencionados grupos: Productos Tropicales y Productos Agrícolas.

Para los restantes productos a los cuales se aplicará la fórmula lineal, desde el momento que ya se conoce su potencial erosionador de los S.G.P., la técnica a aplicar, aun cuando su mecánica sea similar, resultará más compleja. En primer término deberán clasificarse los productos que componen este último conjunto en tres grupos, a saber: GRUPO I, en el que sería conveniente una reducción de los derechos N.M.F., basada en la posición competitiva del grupo de países de la Región (más de un x por ciento del mercado importador, USA, CEE, Japón y principales proveedores a ellos) o en la gran proporción de importaciones procedentes de proveedores preferenciales (x por ciento del mercado); GRUPO II en el que el mantenimiento o mejora (en márgenes preferenciales) de las preferencias existentes sería preferible a la /reducción de

reducción de los derechos N.M.F. debido a la posición no competitiva de la Región y a la existencia de un sistema preferencial donde todavía no se alcanzaron los límites máximos y los beneficiarios de Latinoamérica están entre los principales proveedores y, iii) GRUPO III en el que siendo deseable - pero no es posible ni existen posibilidades de que lo sea - obtener ampliación del S.G.P. para incorporar a él nuevos productos, más países beneficiarios o límites máximos más altos (debido a la posición no competitiva de los países latinoamericanos); a falta de dicha ampliación será preferible la reducción de los derechos N.M.F. a mantener el "statu quo", es decir, no introducir ninguna modificación.

Una vez asignados los productos a cada uno de los tres grupos a que correspondan, se debe aplicar la fórmula lineal que en definitiva se adopte a los derechos N.M.F. sobre cada producto y se deben sumar por grupos (I, II y III) los resultados para obtener indicadores útiles que representarían el valor de las importaciones de cada mercado desarrollado que estamos considerando respecto de los cuales los países latinoamericanos preferirían casi con seguridad, una reducción de derechos N.M.F. (importaciones de los GRUPOS I y II) y el valor de las importaciones de productos del GRUPO II en los cuales no convendría una reducción N.M.F. (erosión del S.G.P.) así como la cuantía de la variación de los derechos N.M.F. (media ponderada de la variación arancelaria y las importaciones de cada producto) permitida por la fórmula lineal para las importaciones de los GRUPOS I y III y la magnitud de la erosión que se produciría en las importaciones del GRUPO II (media ponderada de la reducción del margen preferencial y la importación de cada producto).

Debe ponderarse a continuación, en forma conjunta, esos indicadores, sustrayéndose el efecto negativo de la erosión de los valiosos márgenes de preferencia en el GRUPO II (medido por la reducción de los márgenes ponderados por las importaciones de productos correspondientes a ese Grupo) del efecto positivo de las reducciones de derechos N.M.F. que permita la fórmula sobre los productos incluidos en los GRUPOS I y III (apreciado por el valor de la reducción de esos derechos ponderada por las importaciones de productos de esos grupos), debiéndose /después promediarlos

después promediarlos a fin de obtener un indicador final que mostrará la variación producida por la fórmula en el arancel ponderado por el valor total del comercio.

Cuanto mayor sea este indicador final más favorable será, probablemente, la fórmula, es decir, más superarán los efectos positivos de las modificaciones arancelarias N.M.F. a los efectos negativos que se producirán por la erosión de preferencias.

El sistema que queda someramente descrito (y cuya ejemplificación figura en el Anexo III), tiene en cuenta los aspectos más importantes de una evaluación, reflejados en indicadores tales como: el porcentaje de participación en el mercado importador que se esté evaluando, el concepto de preferencias, los grupos de productos según su conveniencia negociadora, los totales del comercio por productos y grupos y el total general, así como el último indicador citado que muestra la variación ponderada del arancel.

Finalmente, cabe establecer el panorama global de la negociación arancelaria, por medio de un resumen o síntesis de las tres áreas analizadas. Su ejemplificación figura en el Anexo IV<sup>g</sup> teniendo presente lo anterior \* se explica por sí mismo.

En la evaluación de la negociación de aranceles - por partida o línea arancelaria - para Tropicales, Agrícolas y Productos a los cuales se aplicará la fórmula lineal de desgravación se consideraron las tasas pre y post-negociación, situación de cada partida o producto en los S.G.P., el valor total de las exportaciones de cada producto, la proporción que tiene en cada mercado importador y el valor de aranceles afectados por la variación de las tasas tarifarias. Este sistema resulta práctico cuando se trata de cuantificar cada grupo de productos o el conjunto de éstos (en el resumen o síntesis final) ya que se establece para ellos unidades de cuenta homogéneas. Sin embargo, para evaluar resultados arancelarios en ciertos productos para los cuales se cuenta con estadísticas adecuadas, esa evaluación puede efectuarse con vistas a estimar "el aumento probable de exportaciones que puede promover una rebaja arancelaria determinada". Debe contarse para ello con datos sobre consumo interno aparente - del  
/mercado importador

mercado importador que se trate - y del precio del producto en el mismo, para una serie de años no inferior a 15. Con ello puede establecerse una correlación lineal y si su coeficiente (R) resulta ser significativo (mayor de 0.8) se puede obtener la correspondiente elasticidad del consumo en función del precio, que sustituye a la elasticidad de importaciones, que ha resultado inmanejable en muchos intentos prácticos realizados en torno a las negociaciones. Para que esta sustitución sea aconsejable debe cumplir con un mínimo de hipótesis:

i) La primera hipótesis consiste en suponer que toda la reducción arancelaria se traslada al precio interno. Esto equivale a decir que el precio de exportación no sufre en el exterior cambio alguno, con lo cual se supone que el bien se produce en régimen de costo constante cualquiera sea el nivel o cantidad de la oferta. Desde el punto de vista interno del mercado importador equivale a suponer que no hay restricciones a la importación como licencias cuantitativas, permisos previos, etc., en cuyo caso el importador tratará de retener para sí toda o parte de la rebaja arancelaria. Esta traslación de la rebaja del arancel al precio interno dependerá también de la proporción que represente la importación en el consumo total y los sustitutos más o menos cercanos que tenga el producto en cuestión.

ii) La segunda hipótesis es suponer que la elasticidad - precio de la demanda interna del producto en cuestión, tendrá un valor y un comportamiento similar a la elasticidad - precio de la demanda de importaciones. La sustitución de una por otra se debe a las razones antes mencionadas. Para determinar esta elasticidad debe basarse, como ya se ha dicho, en una serie de datos - valores y precios - de consumo aparente no menor a 15 años y se debe desestimar coeficientes de correlación inferiores a 0.8. Puede trabajarse con datos de valores del consumo en los que se haya ajustado por crecimiento de la población y del ingreso disponible por habitante o directamente con las cifras brutas sin ajustar. En el primer caso, para estimar el consumo probable habrá que agregar los aumentos que se prevea por estos dos elementos (ingreso y población) en tanto que en el segundo,

/está implícito



está implícito que tanto uno como otro crecerán a la tasa promedio incluidas en los datos del valor del consumo de los 15 o más años con que se contó para la correlación.

iii) La tercera hipótesis consiste <sup>en</sup> ~~en~~ ignorar dos parámetros importantes para la evaluación global posterior pero que no es preciso en esta etapa tener presente, pues se trata por ahora de estimar el "efecto puro de la rebaja arancelaria sobre el nivel de la exportación de un producto dado". Estos parámetros son las medidas no arancelarias y la existencia de los S.G.P. Estos dos elementos serán introducidos en una etapa posterior.

iv) Finalmente, la cuarta y última hipótesis importante estriba en suponer que no hay cambios en la estructura geográfica de las exportaciones, es decir que el origen de las exportaciones cuya negociación tarifaria se evalúa permanece constante. Esto equivale a que no se alteran los precios relativos de los países exportadores ni su disponibilidad de oferta.

La técnica evaluatoria a nivel de línea arancelaria que se describe, no puede aplicarse a todos los productos de interés exportador de América Latina ya que se carecen para la gran mayoría de ellos <sup>etc</sup> las estadísticas básicas necesarias y, además, muchos resultados han <sup>resultado</sup> ~~resultado~~ aleatorios. Sin embargo, para muchos productos básicos como café, banano, algodón, cobre, estaño, trigo, etc., se han obtenido estadísticas suficientes y resultados de bastante confiabilidad. Como ejemplo se ofrece en el Anexo 5 el caso del café en el mercado de la Comunidad Económica Europea donde se ha evaluado el efecto arancelario de acuerdo a lo solicitado por los países latinoamericanos y a lo ofrecido por la CEE. El ejemplo, con cifras reales y con valores de exportación de 1976, se explica por sí mismo, debiéndose tener presente que él muestra directamente el alza previsible que experimentaría la exportación de América Latina a la Comunidad Económica Europea. Es, por otra parte, ilustrativo para comprobar que con niveles bajos de arancel y por lo tanto de variación arancelaria, el aumento que se puede esperar en el corto

/plazo de

plazo de exportaciones será generalmente modesto en los productos básicos, pues todos aquellos para los cuales fue posible calcular un coeficiente de correlación significativo, mostraron coeficientes de elasticidades relativamente bajos (entre <sup>0.3</sup> ~~3~~ y <sup>0.6</sup> ~~6~~). La combinación de estas dos circunstancias permiten afirmar - con poca incertidumbre - tal conclusión.

#### C. MEDIDAS NO ARANCELARIAS

10. Hasta que no se cuente con resultados más concretos no puede avanzarse más en esta área que lo expresado en el numeral 6.

#### D. REFORMAS AL MARCO JURIDICO (INCLUSO SALVAGUARDIAS Y CODIGOS DE CONDUCTA)

11. Idem al punto 10 y ver numeral 7.

Anexo I

USA

Evaluación arancelaria de "Productos Tropicales"

Ofrecido

Producto	Tasas		SGP	Export.	% del mercado	Tasa pre x Exp.	Tasa post x Exp.
	Pre	Post					
1	10	4		1 500	20	150	60
2	15	6	<del>0.0</del>	500	5	75	30
3	8	3.2		2 000	60	160	64
4	6	2.4		1 500	45	90	36
5	12	4.8		1 000	30	120	48
6	20	8	0.0	<u>500</u>	<u>10</u>	<u>100</u>	<u>40</u>
				7 000	36.4	695 (9.9%)	278 (4.0%)

reducción ponderada 5.9 unidades de por ciento

reducción total del valor aranceles 417 millones de dólares (695-278)

Solicitado

1		2	<del>0.0</del>	1 500	20		30
2	a/	6	0.0	500	5		30
3		0.0		2 000	60		-
4	a/	2.4		1 500	45		36
5		2.0		1 000	30		20
6		3.0	0.0	<u>500</u>	<u>10</u>		<u>15</u>
				7 000	36.4	695 (9.9%)	131 (1.9%)

reducción ponderada 8.0 unidades de por ciento

reducción total del valor aranceles 564 millones de dólares (695-131)

Síntesis

Reducción tasa media ponderada 5.9 unidades de % contra 8 unidades

Reducción total del valor aranceles 417-564= -147 millones de dólares  
respecto de lo solicitado

a/ Nada se solicitó.

Anexo II

USA

Evaluación arancelaria de "Productos Agrícolas"

(carnes, granos, lácteos)

Ofrecido

Producto	Tasas		SGP	Export.	% del mercado	tasa pre x Exp.	Tasa post x Exp.
	Pre	Post					
7	20	15		1 500	70	300	225
8	5	0		500	5	25	-
9	4	2		1 000	30	40	20
10	8	7		500	10	40	35
11	6	4		<u>1 000</u>	<u>40</u>	<u>60</u>	<u>40</u>
				4 500	41	465 (10.3%)	320 (7.1%)

reducción tasa media ponderada 3.2 unidades de %

reducción total del valor aranceles 145 millones de dólares

Solicitado

7	5			1 500	70		75
8	0	0.0		500	5		-
9	0	0.0		1 000	30		-
10	2			500	10		10
11	0	0.0		<u>1 000</u>	<u>40</u>		<u>-</u>
				4 500	41	465 (10.3%)	85 (1.9%)

reducción tasa media ponderada 8.4 <sup>unidades</sup> millones de %

reducción total del valor aranceles 380 millones dólares (465-85)

Síntesis

reducción tasa media ponderada 3.2 unidades de % contra 8.4 unidades

reducción total valor aranceles 145-380 = -235 millones de dólares  
respecto de lo solicitado

Anexo III

Evaluación de la erosión de los S.G.P. y evaluación de desgravación lineal

USA

GRUPO I. Dada la excelente competitividad conviene reducir arancel N.M.F. (fórmula  $z = 0.4x$ )

Producto	Tasas		SGP	Export.	% del mercado	Tasa pre x Exp.	Tasa post x Exp.
	Pre x	Post % z					
A	10	4	-	3 000	50	300	120
B	20	8	<del>0.0</del>	2 000	75	400	160
C	15	6	-	6 000	28	900	360
D	12	4.8	<del>0.0</del>	4 000	35	480	192
E	35	12	-	1 000	40	300	120
F	15	6	-	<u>2 000</u>	<u>37</u>	<u>300</u>	<u>120</u>
				18 000	40	2 680 (15%)	1 072 (6%)

reducción ponderada para 18 000 millones de dólares  
9 unidades de por ciento

GRUPO II. Conviene mejorar y ampliar los S.G.P. en producción y países y no negociar N.M.F. (falta compet.)

G	10	4	0.0	1 000	7	100	40
H	5	2	0.0	500	8	25	10
I	15	6	0.0	<u>1 500</u>	<u>7</u>	<u>225</u>	<u>90</u>
				3 000	7.1	350 (11.7%)	140 (4%)

S.G.P. tasa 0.0. Erosión del S.G.P. = 7.7% unidades de %

GRUPO III. Como es imposible incluir estos productos no competitivos en los S.G.P. conviene reducir N.M.F.

J	15	6	-	1 000	5	150	60
K	10	4	-	<u>2 000</u>	<u>6</u>	<u>200</u>	<u>80</u>
				3 000	5.7	350 (11.7%)	140 (4%)

reducción ponderada para 3 000 millones de dólares

7.7 unidades de porcentaje *porcentaje*

/Resumen

Resumen

GRUPO I + III (sobre 21 000 millones de dólares)

Exp. 18 000+3 000 = 21 000

Tasa pre x Exp. 2 680+350 = 3 030

Tasa post x Exp. 1 072+140 = 1 212

$$\frac{3\ 030}{21\ 000} = 14.4\% - \frac{1\ 212}{21\ 000} = 5.7\% = 8.7 \text{ unidades de } \%$$

Beneficio o ventaja en N.M.F. = 8.7 unidades de por ciento

GRUPO II (sobre 3 000 millones de dólares)

$$\frac{350}{3\ 000} = 11.7\% - \frac{140}{3\ 000} = 4\% = 7.7 \text{ unidades de } \% = \text{erosión del}$$

S.G.P. o unidades de % de pérdidas en las preferencias.

GRUPOS I y III

reducción ponderada de 18 000 x 9 = 1 620

reducción ponderada de 3 000 x 7.7 = 231

menos

GRUPO II

erosión ponderada de  $\frac{3\ 000}{18\ 000} \times 7.7 = \frac{231}{1\ 620}$

$$\frac{1\ 620}{18\ 000} = 9\% = \text{"reducción arancelaria ponderada por el valor del}$$

comercio". Esta reducción o variación ponderada del arancel medio cuanto más alta indicará que los efectos positivos de reducción N.M.F. superarán más a los efectos negativos o erosionantes de la pérdida de márgenes de preferencias. Estos efectos negativos, en el ejemplo, pueden cuantificarse 3 000 x 7.7 = 231 millones de dólares, que contrasta con la cuantificación favorable N.M.F. dada por (18 000 x 9%) + (3 000 x 7.7%) = 1 851 millones de dólares.

/Observaciones

Observaciones

La reducción de la tasa arancelaria media ponderada para los Grupos I y III (8.7%) presupone que afecta importaciones por valor de 21 000 millones de dólares con una rebaja total de aranceles de 1 827 millones, lo que permitirá reducir el precio interno de los productos beneficiados y aumentar así el valor de las exportaciones según sea la elasticidad-precio de la demanda (en ausencia de barreras no arancelarias).

La reducción de la tasa arancelaria ponderada para el Grupo II (7.7%) indica la pérdida de márgenes preferenciales que afecta a la importación de productos por valor de 3 000 millones de dólares, o sea, que la rebaja sobre el total de aranceles alcanzará a 231 millones que beneficiarán a las exportaciones de países que no gozan de preferencias y perjudicarán, en igual magnitud, a los países incluidos en el S.G.P.

La evaluación final deberá incluir lo que solicitan los países desarrollados como compensaciones y/o contribuciones, en ésta u otras áreas de la negociación.

Anexo IV

USA

Síntesis global

Evaluación bruta de lo ofrecido más reducción lineal

	<u>Exporta- ciones</u>	<u>Tasa pre x Exp.</u>	<u>Tasa post x Exp.</u>
Anexo I (ofrecido)	7 000	695	278
Anexo II (ofrecido)	4 500	465	320
Anexo III (Grupo I + III)	<u>21 000</u>	<u>3 030</u>	<u>1 212</u>
	32 500	4 190 (12.9%)	1 810 (5.6%)

reducción tasa 7.3% *reducción de porcentaje*

reducción valor total aranceles 2 380 millones de dólares

Evaluación neta de lo solicitado más reducción lineal

Anexo I (solicitado)	7 000	695	131
Anexo II (solicitado)	4 500	465	85
Anexo III (Grupos I + III - II)	<u>18 000</u>	<u>2 680</u>	<u>1 072</u>
	29 500	3 840 (13.0%)	1 288 (4.4%)

reducción tasa 13.0 - 4.4 = 8.6 unidades de por ciento

reducción total aranceles 2 552 millones de dólares

Evaluación neta de lo ofrecido más reducción lineal

Anexo I (ofrecido)	7 000	695	278
Anexo II (ofrecido)	4 500	465	320
Anexo III (Grupos I + III - II)	<u>18 000</u>	<u>2 680</u>	<u>1 072</u>
	29 500	3 840 (13.0%)	1 670 (5.7%)

reducción tasa 13.0 - 3.6 = 7.3 unidades de %

reducción total aranceles 2 170 millones de dólares

/Anexo V



Anexo V

País importador : CEE

NAB: 09011100

Descripción: Café sin tostar ni descafeinar

Efecto arancelario

Ofrecimiento

1. Arancel pre-negociación	7 %
2. Arancel ofrecido por la CEE	5 %
3. Reducción interna del precio $(100 - \frac{100 + (2)}{100 + (1)})$	-1.9%
4. E (elasticidad precio del consumo aparente)	-0.4%
5. Factor de aumento de las importaciones de la CEE (3x4)	0.76%
6. Exportaciones de América Latina a la comunidad en 1976 (millones de u. de c.)	1 465.3%
7. Proporción de las exportaciones de América Latina en el mercado de la CEE	51.7%
8. Aumento previsto de las exportaciones de América Latina a la CEE (millones de u. de c.)	11.1%

Solicitado

1. Arancel pre-negociación	7%
2. Solicitado por América Latina 1/	0.0%
3. Reducción interna del precio	-6.5%
4. E (elasticidad precio del consumo aparente) 2/	-0.4%

1/ Bolivia: libre de derechos en sistema especial para países en desarrollo; Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela, MCCA: consolidar a tasa 0.0. En barreras no arancelarias Bolivia, Brasil, MCCA, Colombia, Ecuador, Perú, República Dominicana y Venezuela: eliminación o reducción de los impuestos internos específicos.

2/ Correlación lineal de 15 años  $R = 0.83$   $q = 89\ 494.P^{-0.385}$  donde el exponente (-0.385) es la elasticidad del consumo en función del precio (P). Cuando la variación del precio fuera igual o mayor a 10% debería considerarse  $1 - vP^{-0.385}$  donde vP = variación del precio.

/5. Factor

5. Factor de aumento de las importaciones de la CEE	2.6%
6. Exportaciones de América Latina a la CEE en 1976 (millones de u. de c.)	1 465%
7. Proporción de las exportaciones de América Latina en el mercado de la CEE	51.7%
8. Aumento previsto de las exportaciones de América Latina a la CEE (millones de u. de c.)	38.1%

reducción ponderada del arancel ofrec.: 2 u de %; solíc: 7 u de %  
aumento previsto de Exp. de A. Latina ofrec: 11.1 millones; solíc: 38.1 millones

Observaciones a los grupos Productos  
Tropicales y Agrícolas

En el caso de que los ofrecimientos efectuados o que efectúen los países desarrollados en estos grupos sean extensibles bajo la cláusula N.M.F. a los propios países desarrollados, en la evaluación arancelaria que se haga de ellos habrá que sustraer los efectos erosionadores de esa extensión. Para ello se procedería como en el caso del grupo de productos a los que se aplicará la reducción lineal (Anexo III), pero considerando sólo los productos que estaban, antes de la negociación, incluidos ya en los S.G.P. Aquellos productos que se incluyen en los S.G.P. en virtud de la actual ronda de negociación (por ejemplo, el banano para el cual la CEE ofreció incluirlo en su S.G.P. con una tasa preferencial de 10% en lugar de la actual N.M.F. 20%) no son erosionados y por lo tanto no debe ser incluido en esta evaluación de efectos negativos (erosión de los S.G.P.).



