

CONVENIO IPEA-CEPAL

PROYECTO: EL NUEVO PROTECCIONISMO
DE LOS PAISES DESARROLLADOS Y SUS
EFFECTOS SOBRE LAS EXPORTACIONES BRASILEÑAS

Distr. INTERNA

E/CEPAL/BRAS/IN.1
17 de Julio de 1980
Original: Español

EL NUEVO PROTECCIONISMO
DE LOS PAISES DESARROLLADOS
Y SUS EFECTOS SOBRE LAS EXPORTACIONES
BRASILEÑAS

PARTE I

EL PROTECCIONISMO DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS Y SUS EFECTOS SOBRE LAS EXPORTACIONES DEL BRASIL

PARTE I

Introducción

1. Objetivo del estudio

El presente trabajo tiene dos finalidades principales: una, obtener una evaluación cuantitativa y cualitativa de las condiciones de acceso que ofrecen a las exportaciones del Brasil tres mercados desarrollados, a saber, Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y el Japón, y otra, ofrecer las informaciones necesarias que permitan orientar a las autoridades competentes de dicho país, en el establecimiento de las líneas generales de su política comercial y en el diseño de los elementos y argumentos negociadores que coadyuven a la remoción, en lo que sea posible, de los más perjudiciales efectos del proteccionismo de los mercados desarrollados.

De hecho este proteccionismo se basa en tres tipos de medidas que muchas veces actúan en forma conjunta. La primera categoría, la más visible y tal vez la más antigua, la constituyen los aranceles o tarifas aduaneras. Ellos son en la práctica regidos por las reglas del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que comprende unos 100 países, que son miembros - partes contratantes- del mismo o han pedido ya su incorporación. Para los aranceles, aplicados por países miembros rige la cláusula de nación

más favorecida (NMF), pero no todos ellos tienen igual modalidad. Aquellos aranceles que están consolidados en el GATT, sólo pueden ser modificados hacia arriba en caso que esto sea aceptado por el negociador original o el principal proveedor (en algunos casos también por el proveedor con interés sustancial, Art.XVIII) y ellos deben recibir una compensación equivalente a la desconsolidación (Art.XXIV).

La segunda categoría de medidas proteccionistas la constituyen las llamadas medidas no arancelarias que en la actualidad constituyen una verdadera e intrincada maraña de barreras de diversas clases y naturaleza que entran y obstaculizan el comercio internacional. La proliferación de medidas proteccionistas, desde comienzo de los años 70, se ubica principalmente en esta categoría.

La tercera y última categoría es más sutil aún que las anteriores, y en buena cuenta deriva del diferente poder de negociación que tienen los países desarrollados frente a los en desarrollo. Este tipo se refiere a la expresa manifestación de decisiones restrictivas adoptadas, pero no aplicadas -o aplicadas a otros países- y que en el último término constituyen algo así como una amenaza virtual o previsible de la posible aplicación de alguna barrera si no se cumple con alguna forma de contención de las exportaciones. El sólo hecho de que la medida se aplica a otros países de exportación masiva de un producto determinado, induce a países en condiciones de exportar productos similares a limitar anticipadamente -en forma "voluntaria"- sus exportaciones a esos mercados.

Las listas de aranceles consolidados figuran anexas al Acuerdo General (Art.III) y hacen por lo tanto parte integrante de él.

En síntesis, en este trabajo se trata de analizar la nueva política proteccionista de los países desarrollados, teniendo presente

que esta no constituye, en el fondo, otra cosa que la inserción de nuevos instrumentos y nuevas formas restrictivas en una vieja -y tal vez ingenua pero proficua para algunos- estructura de relaciones comerciales. En esta evolución-como se verá- los aranceles han ido perdiendo eficacia y significación frente a la mayor incidencia de medidas no arancelarias y de otra naturaleza, todo lo cuál en la actualidad determina un sistema de "comercio libre organizado", impuesto por los países desarrollados.

2. Método empleado y estructura del estudio.

Como primera medida se consideraron todas las subpartidas del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA), que registraron en 1976 (1) importaciones procedentes de Brasil por un valor superior a 10.000 dólares en los Estados Unidos, la CEE y en el Japón. Esto da para Estados Unidos 656 subpartidas con un valor de importación desde Brasil de 1.700 millones de dólares. Esas cifras para la Comunidad Económica Europea (CEE) son 532 con 2.800 millones y para el Japón 180 subpartidas con unos 810 millones de dólares. Establecidas las subpartidas se procedió a identificar los aranceles que afectan a cada una, su inclusión o no en los sistemas generales de preferencia (SGP) con la respectiva tasa preferencial y las medidas no arancelarias que las afectan.

La determinación de las tasas arancelarias, tanto NMF como SGP, no ofreció mayor dificultad por cuanto, como se ha dicho, están recogidas y recopiladas por el GATT. En cambio, la identificación de las barreras no arancelarias requirió un prolongado lapso, ya que ellas se encuentran diseminadas en una larga serie de documentos del GATT y de la UNCTAD, y las agrícolas, en buena parte están recopiladas por la FAO.

(1) Las últimas recopilaciones del GATT (Ronda Tokyo) se refieren a las importaciones de 1976.

Con la identificación de los aranceles y de las medidas no arancelarias fué posible analizar y evaluar las condiciones de acceso a los mercados mencionados. Este análisis y evaluación se tuvo que combinar con los cambios que en las actuales condiciones de acceso introducirán los resultados de la Ronda de Tokyo, con rebajas de aranceles, pérdidas del margen preferencial de los SGP y aprobación de seis códigos de conducta. Igualmente, se introdujo en el análisis el comercio preferencial del conglomerado CEE, la Asociación Europea de Libre Comercio (AELI), el Tratado de la Cuenca Mediterránea y la Convención de Lomé 2, frente a la posición de Brasil y del Comercio no discriminatorio de los Estados Unidos.

A. CONSIDERACIONES GENERALES.

1. Tasa arancelaria media y sus dispersiones.

Considerados los tres mercados desarrollados, sobre los cuáles se ha realizado la presente investigación, puede concluirse que ellos- salvo para el Japón en productos agrícolas- muestran una tasa media ponderada de arancel sumamente baja. Esto es consecuencia de dos razones principales: i) la desgravación de una importante proporción de las importaciones, y ii) la baja tasa media que afecta a las importaciones gravadas. Ambas razones derivan en el fondo de las siete rondas generales de negociaciones celebradas en el seno del GATT.

Cabe señalar que el arancel, que hasta la década del 20 era el instrumento básico para proteger mercados, paulatinamente fué perdiendo aplicación e importancia. Así, por ejemplo, la recaudación arancelaria en relación a las importaciones desde Brasil efectuadas por los tres mercados estudiados, era antes de 1930 del orden del 46%. En 1950 esa relación había descendido a poco más del 20 por ciento, llegando, después de la Ronda Kennedy, a un 4% considerando el to-

tal de las importaciones y a un 7 u 8% considerando solo las importaciones gravadas. Luego de que entren en vigencia todas las rebajas arancelarias acordadas en la Ronda Tokyo (2), esas tasas serán, respectivamente, de más o menos 3% y 6%.

Pero esos promedios resultan engañosos mientras encubran grandes dispersiones; así productos exportados del Brasil -tradicionales y no tradicionales- están afectados en algunos casos por aranceles bajos -y nulos- y en otros, por aranceles sumamente elevados para ser aplicados por un país desarrollado. Los primeros se aplican, de un modo general, principalmente a productos primarios no competitivos con las producciones internas o complementarios de una oferta interna insuficiente y sobre productos industriales de alta densidad de capital y tecnología (3), en tanto que los aranceles más altos recaen sobre productos agrícolas, principalmente, y sobre productos manufacturados con alta densidad de mano de obra.

2. Escalonamiento tarifario y tasa efectiva de protección.

La aplicación de un arancel a la importación provoca efectos tanto en la economía del país importador, como en la del país que exporta. En el país importador además del alza del precio del producto gravado y de la protección que esto otorga a su producción interna -eficiente o ineficiente- se reduce el volumen importado, dependiendo la magnitud de esta reducción de la elasticidad precio de la demanda.

(2) La Ronda Tokyo ha finalizado en abril de 1979 quedando pendientes sólo algunos puntos institucionales y de procedimientos y la formalización del acuerdo o código de conducta sobre la aplicación de medidas de urgencia (salvaguardias) regladas fundamentalmente por el art. XIX.

(3) Aunque están sujetos a ciertas salvaguardias que limitan cuantitativamente su importación.

En el país cuya exportación se grava puede caer tanto el precio de exportación como la producción. En el caso que no se lograra colocar el mismo producto sin gravamen en otros mercados, y dado cierto precio y demanda interna, si las ventajas comparativas y/o el interés de mantener su participación en el mercado importador son altos, el país colocará el producto a un precio de venta más bajo, dando lugar a un precio interno en el país importador más o menos igual al que tenía antes de la imposición. En este caso el país exportador mantendría su participación en el mercado en el país importador, pero a costo de transferir parte del valor agregado a este último. En el caso contrario, cuando no se cumple el conjunto de condiciones mencionadas arriba se reduciría la producción en el país exportador.

De esta suerte, los efectos que el arancel provoca no se circunscriben sólo al comercio exterior sino se van reflejando en cadena en las economías internas, y son tanto mas graves cuanto mayor sea el proceso proteccionista, ya que afectan la ocupación, la estructura de la producción, la asignación de recursos y la propia eficiencia de las economías tanto a nivel nacional como internacional.

La estructura de la producción mundial es una combinación de diferentes actividades, cada una de las cuales puede emplear insumos que son productos de otras actividades. De esta suerte la estructura arancelaria de un país dado afecta al movimiento internacional de recursos bajo dos formas opuestas. Un arancel mayor sobre un producto final que el aplicado a sus insumos actúa como un subsidio a la localización de la actividad que lo produce dentro del país protector, en tanto que un arancel aplicado a un insumo de un bien final superior al aplicado a éste, actúa como un gravamen a la localización de la actividad productora de tal bien final en el país que aplica el arancel. El resultado de estos dos efectos contrapuestos se conoce como tasa efectiva de protección del arancel. En realidad lo que hace esta tasa efectiva es cuantificar la protección que la estructura arancelaria -el escalonamiento tarifario por grado de elaboración- otorga a las remuneraciones de los factores internos de producción -el valor agre-

gado- del bien gravado o protegido.

Técnicamente el cálculo de la tasa efectiva de protección puede efectuarse con la aplicación de la fórmula siguiente: (4)

$$TEP = \frac{t_j - \sum_{i,j} a_{ij} t_i}{1 - \sum_{i,j} a_{ij}}$$

donde t_j = arancel aplicado al bien final j

t_i = tasa media ponderada del arancel aplicado a los insumos i

$\sum_i a_{ij}$ = sumatoria de los insumos necesarios para producción j

Supóngase un producto final determinado que, bajo un régimen de libre comercio se exporta e importa a \$100. Supóngase, igualmente, que los insumos necesarios para producirlo ($\sum_i a_{ij}$) tienen un costo de \$75 obteniéndose un valor agregado ($1 - \sum_i a_{ij}$) de ese bien de \$25. Si el país importador impone un arancel al bien final de 20% y un arancel, como promedio ponderado de 5% a los insumos, la tasa efectiva de protección para los factores de la producción ya no será de 20% como indica la tasa arancelaria nominal sino, aplicando la fórmula, de 65%. Esto indica que la actividad protegida puede pagar a los factores de producción ocupados, en lugar de \$25, la suma de \$41.25 ($1,65 \times \$25$) sin que resienta su actividad la competencia exterior.

Pueden extraerse diversas conclusiones:

- i) La protección efectiva de un sistema de aranceles escalonados sobre una línea de producción depende del arancel aplicado al producto final y al aplicado en etapas anteriores, como así también

(4) Ver Corden W.M. "The structure of tariff system and the effective protective rate". Journal of Political Economy, 74. Junio 1966, 221/37.

- de la proporción que representan en él los insumos y el valor agregado. A igualdad de nivel de aranceles sobre el producto final, la mayor protección efectiva para los factores de la producción estará dada en aquellos productos que tienen la menor carga arancelaria en sus insumos;
- ii) La tasa efectiva de protección, con las actuales estructuras arancelarias y las relaciones insumo-producto en los países de sarrollados, acuerda una protección mayor (en general) a sus factores de producción que la sugerida por las tasas nominales;
 - iii) La existencia de aranceles protectores altera la estructura de precios internos en el propio país protector. A su vez, si este país es de gran magnitud afecta también los precios relativos internacionales y por lo tanto, las demandas recíprocas-entre países- y su estructura entre insumos y bienes finales;
 - iv) Desiguales protecciones efectivas con mayor tasa protectora en los bienes producidos con mayor ineficiencia, estimulan actividades antieconómicas y generan tendencias de igualación de retribuciones con las de los factores de las industrias eficientes, todo lo cuál determina inflación de costo-estructura y un menor nivel medio de eficiencia de la economía.

En el cuadro 1.5 del Apéndice se presentan tarifas nominales y efectivas de protección para productos seleccionados, de interés para Brasil.

3. El andamiaje no arancelario y su efectividad.

Para evaluar las condiciones de acceso que un mercado ofrece a las importaciones debe considerar -además de los aranceles ya mencionados- a todas las demás medidas que, de una forma u otra, en mayor o menor grado, afectan a las compras exteriores. Estas medidas se pueden catalogar en tres grupos más o menos homogéneos. El primer grupo está formado por las medidas dictadas exclusivamente para restringir las importaciones y que van desde las restricciones cuantitativas

(como los diversos tipos de cuotas) a las de tipo administrativo (como los sistemas de aforo y trámites aduaneros) pasando por toda una gama de medidas como depósitos previos, licencias, salvaguardias, derechos compensatorios, etc. Otro grupo de medidas son adoptadas con finalidades en principio ajenas al comercio exterior pero, si bien apuntan esencialmente a la protección de la salud, al medio ambiente y a los intereses individuales del consumidor (calidad y seguridad), aplicadas al extremo y arbitrariamente, son sumamente efectivas para restringir a las importaciones. Finalmente, existe el grupo de medidas de política económica: política monetaria y cambiaria, política fiscal y tributaria, etc., que si bien pueden afectar al comercio exterior, en realidad su designio es integrar una política-económica coherente y no pueden ser reputadas como directamente restrictivas y proteccionistas escapando por ello a los fines de este trabajo.

Las medidas proteccionistas son potencialmente más efectivas que el arancel para obstaculizar las importaciones. Además pueden ser manejadas arbitrariamente y aún en forma discriminatoria por país exportador, y permite mantener con más eficacia el volumen de las compras exteriores dentro de límites deseados.

En verdad estas barreras no arancelarias son usadas en un doble sentido. Si los productos protegidos son obtenidos por la economía interna en cantidades insuficientes respecto a su demanda, la utilización de estas barreras se endereza en la práctica a permitir importaciones sólo en cantidades que complementen en cifras adecuadas a la oferta interna. Estos límites variables en el tiempo, introducen trastornos a la actividad productora de los países exportadores ya que, muchas veces, no se conocen con anticipación dichos límites. Por el contrario, si la actividad del país protector -aún dentro de un nivel de marcada ineficiencia productiva- está en condiciones de satisfacer cuantitativamente el mercado interno, estas barreras cum-

plen la función, pura y simple, de reducir al máximo las importaciones -llegando en ocasiones a la prohibición- con la finalidad primordial de no deteriorar el nivel del empleo y los salarios en la actividad protegida, aún cuando el proceso conduzca a una elevación interna de precios de los bienes protegidos (5). Esto conlleva un sacrificio directo del consumidor y un proceso de inflación de costo-estructura, al permitir que el nivel del salario de la industria protegida (ineficiente) se iguale al de la actividad eficiente.

La mayor parte de las barreras o violan las reglas del GATT o, cuando son permitidas por éste, no se aplican de conformidad con sus estipulaciones, como sucede con los derechos compensatorios y las salvaguardias (que requieren una demostración cabal que los subsidios en el país exportador significan un perjuicio grave a la industria del país importador). De cualquier forma, el GATT distingue dos situaciones respecto de estas barreras. Las legales que son aquellas que el país declaró al ingresar al Acuerdo General y que fueron aceptadas por las Partes Contratantes, o fueron autorizadas posteriormente por éstas en virtud de un "Waiver" extendido en virtud del artículo XXV:5. Estas últimas -y prácticamente todas- legalmente tienen un carácter temporal, pero muchas veces son mantenidas por los grandes países por tiempo indefinido y casi permanente, por lo cual, de hecho, después del "período razonable" se convierten en violatorias del Acuerdo General. Las otras barreras, las llamadas residuales en la terminología del GATT (ilegales), son las que no se encuadran en las mencionadas. En realidad, constituyen la inmensa mayoría de las que hoy se aplican.

Como es fácil comprender, a medida que el nivel arancelario se fué reduciendo, se ha venido desarrollando toda una maraña de barreras no tarifarias que, en su conjunto regulan las importaciones en un contexto que se ha dado en llamar "nuevo proteccionismo" el que

(5) En la Comunidad Económica Europea (CEE) se ha estimado que en 1978, la protección agrícola-ganadera ha determinado un alza de precios de más de 130%. Por otra parte, en promedio, el precio interno de esos bienes era en aquel año más del doble del nivel medio similar de los grandes países exportadores de esos productos.

podría describirse , sintéticamente, así:

- i) Limitaciones (voluntarias) derivadas de acuerdos bilaterales oficiales u oficiosos en que un país exportador, para tener acceso a un país importador, se compromete -a nivel de gobierno, de productor o de ambos a la vez- a limitar sus exportaciones a determinados niveles;
- ii) Limitaciones "voluntarias" que un país se impone a si mismo ante la amenaza -directa o indirecta- de aplicación arbitraria de medidas restrictivas , como derechos compensatorios por subsidios o dumping (arts. VI y XVI del GATT) y salvaguardias (art. XIX);
- iii) Acuerdos de comercialización regular que existen cuando aquella limitación voluntaria se impone al exportador, por el mayor poder de negociación del país importador, con el establecimiento de una cuota o contingente máximo a alcanzar que puede incluir porcentajes periódicos de aumento;
- iv) Convenio multilateral en el sentido que obliga a acceder a él a todo país que desee exportar a los países desarrollados signatarios del mismo, lo que obliga a su vez a celebrar convenios bilaterales con los presuntos importadores. El convenio multilateral establece el porcentaje anual de aumento global que cada país importador distribuye geográficamente entre los países exportadores que celebraron convenios con él. Es el caso del convenio multifibras, cuya renovación o disolución está prevista para 1981.
- v) Mecanismos de precios establecidos por los Estados Unidos (Trigger Prices) y la Comunidad (Precios mínimos) para el sector siderúrgico y que involucra la aplicación de derechos compensatorios cuando el precio de importación baja de un nivel determinado y pone en movimiento un proceso de "activación" para la imposición de tales derechos.
- vi) El sistema restrictivo de la Comunidad en función de la política agrícola común, cuyos principales instrumentos (cuantita-

tivos, globales y bilaterales, derechos y componentes variables , impuestos internos específicos, licencias, certificados fitosanitarios etc.) fueron enfáticamente declarados por ella, en la Ronda Tokyo, como "absolutamente no negociables".

Todo este cuadro de nuevo proteccionismo ha contribuido a crear el concepto -aún no muy claro y definido- de "comercio libre organizado". Se trata en definitiva de acuerdos impuestos o apoyados por los principales países desarrollados, por medio de los cuáles se tiende a una distribución sectorial de mercados, dentro de un mecanismo global que trata de limitar los niveles de la importación de esos países en bienes determinados, producidos por ellos en condiciones económicas ineficientes, y que aseguran a sus factores de producción niveles de remuneración mayores a las que existirían en caso de libre comercio. Además de los productos agrícolas, entran en esta categoría los bienes manufacturados producidos con alta densidad de mano de obra, aún cuando, en algunos casos, también se involucran en esta distribución sectorial de mercados, bienes industriales producidos con alta densidad de capital y compleja tecnología.

B. LAS CONDICIONES ARANCELARIAS DE ACCESO
PARA LAS EXPORTACIONES DEL BRASIL (Vigentes y futuras.)

1. Evaluación global.

Considerando las tasas medias ponderadas en los países compradores estudiados se puede afirmar que las importaciones desde Brasil no soportan un alto grado de protección arancelaria, excepto en los capítulos 01 a 24 (productos agrícolas) en el mercado del Japón. Con esta salvedad, aún tomando en cuenta solo las importaciones gravadas efectivamente -recaudación de aranceles dividida por el valor de las com-

Cuadro 1: protección arancelaria en los Estados Unidos aplicada a productos del Brasil.
Antes y después de la Ronda Tokyo (1)

	Número de subpartidas	Tasa media ponderada pre-oferta	Tasa media ponderada post-oferta	Valor de las importac. desde Brasil (miles de US\$)
<u>Importaciones consideradas en los</u> <u>capítulos 01 a 24 (RCCA)</u>				
113		2,2	2,0	1.004.073
- libros de derecho	41			825.432
- gravadas	72	12,6	11,2	178.641
<u>Importaciones gravadas pre-Tokyo</u> <u>capítulos 01 a 24</u>	72	12,6	11,2	178.641
- excluidos de oferta	36	16,6	16,6	113.495
- incluidos en oferta	36	5,6	1,8	65.146
- incluidos en ofertas que erosionan el SGP	15	2,8	0,3	38.671
<u>Importaciones consideradas en los</u> <u>capítulos 25 a 99 (NCCA)</u>	543	5,7	4,5	694.144
- libros de derecho	72			189.954
- gravadas	471	7,8	6,2	504.190
<u>Importaciones gravadas pre-Tokyo</u> <u>capítulos 25 a 99</u>	471	7,8	6,2	504.190
- excluidos de oferta	70	8,3	8,3	201.140
- incluidos en oferta	401	7,4	4,8	303.050
- incluidos en oferta que erosionan el SGP	247	5,1	2,8	155.043

Fuente: UNCTAD y GATT.

(1) Se consideraron las importaciones desde Brasil cuyo valor fue en 1976 de 10.000 dólares o más. Las ofertas de reducción arancelaria efectuadas en la Ronda Tokyo, salvo las efectuadas en productos tropicales, entrarán en vigencia durante los ocho años posteriores al 1º de enero de 1980.

pras exteriores gravadas- esa tasa media se encuentra dentro de límites razonables.

Existe una notable diferencia en el tratamiento que los tres mercados estudiados, sin excepción, otorgan a los productos agrícolas (01 a 24) frente a los productos manufacturados y minerales (25 a 99). En efecto, la tasa media ponderada de las importaciones gravadas es considerablemente más alta en el primer grupo de productos citados.

Esas tasas encubren dispersiones considerables, con tasas nominales altas que gravan, precisamente, a muchos productos de interés exportador del Brasil y donde este tiene, presumiblemente, buenas condiciones competitivas. Esto es cierto tanto para productos agrícolas como manufacturados.

A continuación se analiza para cada uno de los tres mercados estudiados, la altura de las tasas NMF vigentes antes de la Ronda Tokyo- prácticamente la situación arancelaria actual- , la importancia de las rebajas tarifarias acordadas en esa Ronda y la erosión del margen preferencial que significa para Brasil el haberse acordado en dicha Ronda reducciones en productos que han estado incluidos en el SGP.

2. Protección tarifaria aplicada por los Estados Unidos

De las 113 subpartidas consideradas en los capítulos 01 a 24 con un valor importado de más de mil millones de dólares (6) sólo el 17% estaba gravado con una tasa media ponderada de 12,6%. De aquí que, la tasa media general fué en estos capítulos de sólo 2,2% (Ver cuadro 1).

En los últimos años han existido dos mecanismos institucionales

(6) Recuérdese que se consideraron las subpartidas cuya importación en 1976 sobrepasó el valor de 10.000 dólares.

internacionales para liberalizar el comercio : i) las negociaciones comerciales multilaterales o Ronda Tokyo, y ii) la vigencia (por 10 años) de los sistemas generalizados de preferencia (SGP). En lo que toca a la Ronda Tokyo, los Estados Unidos efectuaron ofertas y acordaron reducciones tarifarias que afectan a productos agropecuarios con una importación que en 1976 fué igual a 65 millones de dólares, representando un tercio del total de las importaciones gravadas en estos capítulos, procedentes del Brasil. Según la estructura del comercio en 1976, la tasa media de los productos favorecidos por ofrecimientos de rebajas tarifarias se reduciría de 5,6% a 1,8%. En cambio, sobre las dos terceras partes restantes de las importaciones gravadas de productos agropecuarios cuyas tarifas no se modificarán (113 millones de dólares) la tasa media es de 16,6% que se considera alta para un país desarrollado y con una amplia base agrícola-ganadera.

Existe una gran dispersión en las tarifas a la que se hizo alusión en el punto A anterior. En efecto, en el cuadro 1 del apéndice pueden observarse, en los capítulos 01 - 24, tasas que frecuentemente exceden el 15% y que en un caso llegan al 44%. Por otro lado el valor de las importaciones gravadas en 1976 solamente representó alrededor del 17% del total importado en estos capítulos.

En lo que se refiere a la mencionada erosión de las ventajas que Brasil tiene dentro del Sistema General de Preferencias, debe señalarse que este margen preferencial -que ya no era muy significativo- prácticamente desaparecería en el futuro, ya que la tasa NMF, aplicada (sobre 15 subpartidas incluídas en el SGP con 39 millones de dólares de importación) a países que no gozan del SGP, después de la Ronda Tokyo se reduciría de 2,8% a 0,3%.

De los productos manufacturados y minerales (capítulos 25-99) se han considerado 543 subpartidas con un valor de importación de casi 700 millones de dólares, del cuál alrededor del 70% estaba gra-

vado, elevándose el número de subpartidas en tal situación a 471. También en estos capítulos la tasa media ponderada era bajo tanto con respecto al total de subpartidas como a las que estaban efectivamente gravadas, 5,7% y 7,8%, respectivamente.

La perspectiva que para este grupo ofrece el futuro, a raíz de la Ronda Tokyo, no ofrece cambios de significación, ya que a pesar de que el 85% de las subpartidas gravadas tuvieron ofertas, representando el 60% del valor, las rebajas ofrecidas son de escasa significación y la reducción promedio, ponderado por los valores de importación en 1976, será de sólo 1,6 a 2,6 unidades (de 7,8% a 6,2 para el total de este grupo y de 7,4 a 4,8% para los productos que recibieron ofertas). Por supuesto, las subpartidas no negociadas registraban -y seguirán registrando- las mismas tasas, que en promedio son 8,3%.

Aquí también cabe traer a colación las dispersiones que las 471 subpartidas gravadas tienen en su arancel nominal respecto del arancel medio. Volviendo a retomar el cuadro 1 del apéndice se verá que esas dispersiones son mucho más significativas. Y esto por dos razones principales: i) el número importante de subpartidas con aranceles bajos y ii) el mayor número (respecto de los capítulos 01-24) de subpartidas libres de derecho. De aquí que, las dispersiones hacia arriba, además de numerosas, son de mayor magnitud. Esto se debe, casi exclusivamente, a que en las anteriores rondas de negociaciones en el GATT, principalmente en las Rondas Dillon y Kennedy, se negociaron preferentemente los productos industriales producidos por los países desarrollados. El desmantelamiento tarifario de estos productos obedeció a sus propios intereses, y fué facilitado por una economía en expansión. Como quiera que sea, campean entre esas dispersiones, tasas de hasta 42%, y con un claro escalonamiento según el grado de elaboración en defensa de industrias ineficientes, que no pueden resistir la competencia leal de productos del Brasil y

de otros países en desarrollo.

La erosión del margen preferencial del SGP en estos capítulos 25-99, también es notable. El margen preferencial de las 247 subpartidas cuyas tasas NMF fueron negociadas y que al mismo tiempo estaban incluídas en el SGP, totalizando en 1976 un valor de importación de más de 150 millones de dólares, queda reducido, para el futuro, a sólo 2,8% contra 5,1% antes de la Ronda Tokyo.

Con relación a este SGP conviene ahora hacer una rápida digresión. En efecto, en América Latina sólo dos países han logrado alcanzar cifras importantes de exportación bajo sus cláusulas: Brasil y México. En términos relativos a su dimensión económica, para otros países como Honduras, la República Dominicana, Perú, Bolivia y Chile este también ha tenido algún interés. Tomando concretamente el caso de Brasil, según datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, de un valor elegible para Brasil en 1979 en el SGP de 947 millones de dólares de importaciones, el Brasil efectivamente exportó, acogido a él, 545 millones, habiendo Estados Unidos excluído de ese sistema 354 millones por no llenar los requisitos de la cláusula de necesidad competitiva. (Competitive Need) y 48 millones por no cumplir los requerimientos del 15% de valor agregado o por razones administrativas (falta de documentación del formulario A y otros).

Ahora bien, apuntando a Brasil y a México entre los países latinoamericanos (7), en un Mensaje al Congreso, el Presidente de los Estados Unidos expresó recientemente la intención de aplicar una cláusula de gradualidad o de gradualismo en el otorgamiento de márgenes preferenciales, lo que de hecho excluiría a esos dos países de sus ventajas, quedando pendiente la futura amenaza de aplicar dicha cláusula a cuantos países vayan haciendo una utilización más intensiva de ese sistema preferencial.

(7) La ciudad-estado de Hong-Kong, Formosa y otros países del Oriente estaban igualmente en la mira de la declaración presidencial.

3. Protección tarifaria aplicada por la CEE.

El cuadro 2 permite conocer la tasa media ponderada, de los gravámenes a las importaciones de bienes agropecuarios e industriales brasileños que efectuó la Comunidad, la importancia de las reducciones acordadas en la Ronda Tokyo y la magnitud de la erosión del margen preferencial del SGP para productos elegibles por Brasil y que en la Ronda Tokyo fueron beneficiados por reducciones arancelarias bajo la cláusula NMF.

En el conjunto de los capítulos agrícolas (01-24), las 116 subpartidas consideradas tenían en 1976 un valor importado de Brasil de 1,500 millones de dólares. De ellas, 26, con un valor de comercio de casi 860 millones (55%), estaban desgravadas mostrando el resto una tasa media ponderada de 9,9%. Como resultado, el total importado -subpartidas gravadas y desgravadas- tuvo una tasa media ponderada de arancel de sólo 4,4%. Este fué el margen protectionista que rigió en el mercado de la Comunidad hasta hace poco (1977 para productos tropicales y 1980 para los agrícolas). (8)

El cuadro global que resulta para el futuro, después de las negociaciones comerciales multilaterales, es la siguiente: la tasa media ponderada para el total de subpartidas -gravadas y libres- bajará en 0,6 unidades de por ciento (4,4 a 3,8), en tanto que la tasa de las efectivamente gravadas se reducirá en 1,5 unidades (de 9,9 a 8,4). Es importante señalar que, como se puede observar en el cuadro 2, fueron excluidas de ofertas de reducción arancelaria 41 subpartidas con un valor de importaciones de 161 millones de dólares con una tasa media alta (17,2%). En cambio, las subpartidas negocia

(8) Hay que hacer notar que en el caso de los Estados Unidos las reducciones arancelarias en productos tropicales -a diferencia de lo que sucedió en los demás países desarrollados- entraron en vigencia en fecha posterior al 1º de enero de 1977, pues este país pretendió obtener por ellos compensaciones anticipadas, en contra de lo acordado en la Declaración Ministerial de Tokyo, en la que se convino que esas compensaciones se darían de conformidad con los beneficios globales que se derivarían de las negociaciones para los países en desarrollo.

Cuadro 2: Protección arancelaria en la CEE aplicada a productos del Brasil antes y después de la Ronda Tokyo (1)

	Número de subpartidas	Tasa media ponderada pre-oferta	Tasa media ponderada post-oferta	Valor de las importaciones desde Brasil (miles de US\$)
<u>Importaciones consideradas en los capítulos 01 a 24 (NCCA)</u>				
- libros de derecho	116	4,4	3,8	1.554.390
- gravadas	26 90	9,9	8,4	856.128 698.262
<u>Importaciones gravadas pre-Tokyo capítulos 01 a 24</u>	90	9,9	8,4	698.262
- excluidos de oferta	41	17,2	17,2	161.012
- incluidos en oferta	49	7,7	5,8	537.250
- incluidos en ofertas que erosionan el SGP	6	11,1	7,7	498
<u>Importaciones consideradas en los capítulos 25 a 99 (NCCA)</u>	416	4,6	3,1	1.242.877
- libros de derecho	52			675.335
- gravadas	364	8,8	6,8	567.542
<u>Importaciones gravadas pre-Tokyo capítulos 25 a 99</u>	364	8,8	6,8	567.542
- excluidos de oferta	31	8,6	8,6	52.890
- incluidos en oferta	333	8,8	6,6	514.652
- incluidos en oferta que erosionan el SGP	273	10,3	7,4	238.432

Fuente: UNCTAD y GATT.

(1) Se consideraron las importaciones desde Brasil cuyo valor fue en 1976 de 10.000 dólares o más. Las ofertas de reducción arancelaria efectuadas en la Ronda Tokyo, salvo las efectuadas en productos tropicales, entrarán en vigencia durante los ocho años posteriores al 1º de enero de 1980.

das (49 con un valor de comercio de más de 500 millones de dólares) tenían una tasa modesta de 7,7% que se reduciría para el futuro, como se ha dicho, a 5,8%.

De estas partidas gravadas y negociadas, 6 están incluidas en el SGP de la Comunidad y por lo tanto su margen preferencial se verá reducido. Esta merma preferencial será de 3,4 unidades de porcentaje pues la tasa NMF de las partidas incluidas en el SGP bajará de 11,1 a 7,7%.

En los cuadros 2 y 3 del apéndice se pueden apreciar grandes dispersiones en las tasas por producto, que van de arancel 0,0 (libres) hasta tasas de 50%. Como observación general puede anotarse que parece existir un principio doble en esta gradación de las tasas de los capítulos 01-24. Por una parte, las tasas más altas recaen sobre productos agrícolas que están en el centro de interés de la política agrícola común, en tanto que los más bajos recaen sobre productos donde los países comunitarios o no tienen prácticamente producción o ésta es deficitaria respecto de su demanda interna. Por otra parte, es evidente que el arancel fue estructurado en forma tal de lograr un escalonamiento tarifario a favor de productos con mayor margen de elaboración en protección a los factores productivos internos.

Con respecto a los capítulos 25-99 (minerales y productos manufacturados), las 416 subpartidas consideradas, con un valor importado desde Brasil de más de 1,200 millones de dólares, tenían una tasa media ponderada de arancel de sólo 4,0%. Aún descartando las 52 partidas libres de derecho con un valor de comercio de 675 millones (55% del total) las 364 subpartidas restantes, con un valor de importación de más de 560 millones de dólares, ofrecían en conjunto una tasa media que solo llegaba al 8,8%. El nivel de la tasa que regirá en el futuro, después de la Ronda Tokyo, será, para el total de las subpartidas consideradas de 3,1% y de 6,8% para los que efectivamen-

te queden gravadas, dos puntos de porciento inferior a la tasa pre-existente en el último caso.

Las reducciones negociadas en la Ronda Tokyo beneficiarán a 333 subpartidas con un valor de comercio de 514 millones de dólares (más del 90% del comercio gravado). Esta considerable cifra incluye muchos productos que eran elegibles para Brasil en el SGP de la Comunidad. En efecto, 273 subpartidas incluídas en el SGP de la Comunidad fueron negociadas bajo la cláusula NMF y la tasa media ponderada NMF que para esta subpartidas era de 10,3% se reduciría, después de la Ronda Tokyo a 7,4%, reduciéndose el margen preferencial medio en 2,9%.

Pero nuevamente estos promedios ponderados resultan engañosos, debido, en el caso de la Comunidad, a las numerosas dispersiones hacia arriba, aunque de menor magnitud que en el caso de algunas subpartidas de productos agropecuarios afectados por la política agrícola común.

Finalmente, otra vez en relación al SGP, cabe anotar que fué imposible obtener mayores informaciones, en particular en lo que se refiere a su grado de utilización, tanto directa como indirectamente. A diferencia de los Estados Unidos que da información amplia y al día en lo que se refiere a su SGP, la Comunidad Económica Europea guarda, sobre todo en relación a varios instrumentos que hacen a su política agrícola (en particular subsidios a la producción y exportación, dumping, etc.), un absoluto hermetismo. Aún el organismo de la UNCTAD especializado en el SGP, carece de informaciones comprensivas y actualizadas sobre el particular. Sólo tienen cifras de 1976 y datos parciales de 1978, que no permiten formar un cuadro coherente sobre este problema. Como quiera que sea, al igual que en los Estados Unidos la idea de aplicarse a los países en desarrollo

que más han utilizado el SGP, el concepto de gradualismo, también en la Comunidad parece abrirse paso rápidamente. Por ser la Comunidad el principal mercado de Brasil (en un sentido cuantitativo) esto constituiría un perjuicio importante.

4. Protección tarifaria aplicada al Japón.

En el cuadro 3 se resume la protección tarifaria aplicada por el Japón. En los capítulos 01-24, de las subpartidas consideradas que totalizaron un volumen de comercio de 274 millones de dólares, 18, que cubrían el 30% de las compras, estaban desgravadas. Sin embargo, las restantes 52 partidas con casi 190 millones de dólares importados, soportaban una tasa media ponderada sumamente elevada: 25%, resultando una tasa media general de 17,3%.

Las ofertas efectuadas por el Japón a raíz de la Ronda Tokyo, en estos capítulos 01-24 prácticamente no modificarán la situación vigente. El designio protector del Japón en estos capítulos haría mantenerse el alto nivel de los aranceles y la notable diferencia con los otros dos mercados estudiados.

En efecto, el Japón sólo formuló ofertas -en lo que atañe a subpartidas que interesan a Brasil- sobre 30 subpartidas que ya tenían una tasa media sumamente baja, 1,9%, razón por la cual la nueva tasa media, post-Ronda Tokyo, sería sólo de 1,3%. Las subpartidas que fueron excluidas de oferta, tienen una tasa media que llama realmente la atención por su altura, 50,2%. Por ser una tasa media ponderada de un conjunto de 32 subpartidas, resulta realmente llamativo que ella, después de 7 Rondas de negociaciones en el GATT, se registre aún en un país desarrollado. Dos circunstancias principales explican este exagerado proteccionismo agropecuario. Por una parte, la defensa de una agricultura ineficiente y, por otra, la intención de extender un escalamiento tarifario a medida que se avanza en grado de elaboración de los productos.

tos.

En vinculación con la primera circunstancia citada cabe anotar que aquellos productos agrícolas donde la oferta interna o no existe o es deficitaria en relación a su demanda, las tasas individuales o son bajas -inferiores al 10%- o esos productos entran al Japón libres de derecho. Pero en aquellos productos en que la oferta interna -aunque de costos elevados- es más importante con relación a la demanda, los aranceles son altos. Además, ya en relación con la segunda circunstancia, las tasas que son bajas para productos sin ninguna elaboración se elevan considerablemente cuando se trata de grados más altos de elaboración del mismo producto.

El cuadro 4 del apéndice es elocuente al respecto. Ese escalonamiento hace que para estos productos de los capítulos 01-24 la tasa efectiva de protección sea sumamente elevada en el Japón.

El SGP parece no ser de los más generosos, por lo menos para los productos que el Japón importa de Brasil, aunque la tasa NMF de los mismos (5,1%) sea bastante más alta que las incluidas en subpartidas para las que acordó ofertas de reducción. Este hecho se debe, en realidad, a la mencionada tasa media ponderada NMF (50,2%). Sólo se negociaron en la Ronda Tokyo 4 subpartidas de las incluidas en el SGP con rebajas acordadas en ellas que reducen su tasa NMF y, por lo tanto, el margen preferencial a 2,4%.

En lo referente a productos manufacturados -capítulos 25-99- las 110 subpartidas consideradas que totalizaron en 1976 más de 540 millones de dólares de importación (casi el doble que lo importado de Brasil en productos agrícolas) registran la tasa más baja de los tres mercados estudiados. Eso es debido al hecho de que el 88% del comercio citado estaba desgravado y a que el 12% restante soportaba una tasa media de 9,7%.

Cuadro 3: Protección arancelaria en Japón aplicada a productos del Brasil antes y después de la Ronda Tokyo(1)

	Número de subpartidas	Tasa media ponderada pre-oferta	Tasa media ponderada post-oferta	Valor de las importaciones desde Brasil (miles de US\$)
<u>Importaciones consideradas en los capítulos 01 a 24 (NCCA)</u>				
- libros de derecho	70	17,3	17,1	273.952
- gravadas	18			84.565
	52	25,0	24,7	189.387
<u>Importaciones gravadas pre-Tokyo capítulos 01 a 24</u>				
- excluidos de oferta	52	25,0	24,7	189.387
- incluidos en oferta	32	50,2	50,2	90.477
- incluidos en ofertas que exceden el SGP	20	1,9	1,3	98.911
	4	5,1	2,4	6.178
<u>Importaciones consideradas en los capítulos 25 a 99 (NCCA)</u>				
- libros de derecho	110	1,3	0,7	541.405
- gravadas	30			469.687
	80	9,7	5,6	71.718
<u>Importaciones gravadas pre-Tokyo capítulos 25 a 99</u>				
- excluidos de oferta	80	9,7	5,6	71.718
- incluidos en oferta	20	8,4	8,4	20.050
- incluidos en ofertas que exceden el SGP	60	10,3	4,5	51.668
	28	17,0	5,4	23.521

Fuente: UNCTAD y GATT.

(1) Se consideraron las importaciones desde Brasil cuyo valor fue en 1976 de 10.000 dólares o más. Las ofertas de reducción arancelaria efectuadas en la Ronda Tokyo, salvo las efectuadas en productos tropicales, entrarán en vigencia durante los ocho años posteriores al 1º de enero de 1980.

El cuadro de proteccionismo en los capítulos 25-99 que mostraba el Japón en 1976, cambiará bastante después de las rebajas acordadas en la Ronda Tokyo, ya que las importaciones procedentes de Brasil -consideradas en este trabajo- que permanecerán gravadas sin cambio de tasa representaban -en 1976- menos del 4% del valor total de las importaciones en estos capítulos. Esto hace que la tasa media ponderada de las importaciones gravadas (71.7 millones de dólares) será en el futuro, en lugar de 9,7% sólo de 5,6%.

El gran número de partidas negociadas en la Ronda Tokyo e incluidas en el SGP (28) harán decrecer en forma importante el margen preferencial de Brasil (11,6 puntos), por reducirse la tasa media NMF de estas subpartidas de 17,0% a 5,4%.

5. Efectos comerciales teóricos de las reducciones arancelarias de la Ronda Tokyo.

A los efectos de evaluar en forma global el significado que puede tener para Brasil las reducciones arancelarias acordadas en la Ronda Tokyo en términos de mayores oportunidades de exportación, a continuación se efectúan algunas estimaciones teóricas, cuyos resultados se presentan en el cuadro 4.

Las hipótesis implícitas pueden resumirse en las siguientes consideraciones (9):

(9) Véase "Metodología de Evaluación de las Negociaciones Comerciales Multilaterales" preparado por el autor para el Proyecto Regional CEPAL/UNCTAD/PNUD sobre esas negociaciones y Ronda Tokyo: Evaluación de sus Resultados (E/CEPAL.218) y William R. Cline, Noburo Kawanabe, T.O.M. Kronsjo y Thomas Williams; "Trade Negotiations in the Tokyo Round, a quantitative Assessment" . Bookings Institution, 1978.

Cuadro 4: Efecto teórico de las reducciones arancelarias NMF ofrecidas en la Ronda Tokyo por USA, CEE y Japón de haber estado vigentes en el año 1976. (Efecto estimado por el aumento teórico de las importaciones de dicho año 1976)

Mercados y grupos de productos	Efecto de la reducción so- bre el precio(1)	Elasticidad me- dia ponderada(2)	Factor de aumento(3)	Importaciones de 1976 gravadas(4) miles de dólares	Aumento teó- rico(5) miles de dólares	Relación % (6)
<u>Capítulos 01 a 24</u>						
- Estados Unidos	-1,2	-0,8	+1,0	178.641	1.786	
- CEE	-1,4	-0,6	+0,8	698.262	5.586	
- Japón	-0,2	-0,9	+0,2	189.387	380	
Subtotal				<u>1.066.290</u>	<u>8.752</u>	<u>0,8</u>
<u>Capítulo 25 a 99</u>						
- Estados Unidos	-1,5	-2,5	+3,8	694.144	26.376	
- CEE	-1,9	-1,3	+2,5	567.542	14.188	
- Japón	-3,9	-2,4	+9,4	71.718	6.741	
Subtotal				<u>1.333.404</u>	<u>47.305</u>	<u>3,5</u>
Total				<u>2.399.694</u>	<u>56.057</u>	<u>2,3</u>

Fuentes: Trade Negotiations in the Tokyo Round, Brookings Institution, 1978. Pedro J. Mendive diversos trabajos para la CEPAL, UNCTAD, GATT.

- (1) Efecto teórico de la reducción arancelaria sobre el precio de importación $\frac{1+t_1}{1+t_0} - 1$ donde t_1 = arancel ofrecido y t_0 = arancel vigente en 1976.
- (2) Elasticidades medias ponderadas determinadas con información de las fuentes consultadas.
- (3) Resulta de considerar el efecto sobre el precio y la elasticidad precio de las importaciones.
- (4) Valor de las importaciones de 1976, gravadas.
- (5) Resulta de aplicar el factor de aumento teórico promovido por la rebaja arancelaria sobre las importaciones gravadas de 1976 si hubieran estado vigentes ese año.
- (6) Aumento teórico porcentual de las importaciones de 1976 en relación con las importaciones efectivas de ese año.

- i) toda la reducción arancelaria se traslada al precio interno. El precio de oferta no sufre en el país exportador cambio alguno, a pesar del aumento de la producción, lo que implica suponer que el bien se produce a costos constantes por unidad de producto. La hipótesis que la rebaja tarifaria se traslada al precio interno implica suponer que no hay restricción a las compras externas (al no existir libre competencia el importador podría beneficiarse con la rebaja arancelaria a expensas del consumidor). El grado de realismo de esta hipótesis depende también de la proporción que la importación represente del consumo total.
- ii) la elasticidad-precio de la demanda de importaciones es constante cualquiera sea el nivel del arancel y del volúmen importado. Los productos son considerados individualmente y no existen elasticidades "cruzadas" que provocan sustitución de consumo entre productos.
- iii) se supone que la elasticidad de la oferta en el país exportador es infinita, y que este país mantiene su participación en la importación total del producto considerado en el país que aplica la reducción tarifaria. De esta manera la estructura geográfica de la importación de este último país queda inalterada.
- iv) no se consideran dos parámetros fundamentales para la evaluación global que son las medidas no arancelarias y el SGP.

En función de estas hipótesis implícitas los cálculos efectuados en cierta medida pueden sobre-estimar los resultados de las negociaciones de la Ronda Tokyo, presentados en esta sección.

El cuadro 4 refleja en realidad y a su manera -imperfecta y burda si se quiere- el efecto que hubiera tenido la reducción arancelaaria resultante de las propuestas en la Ronda Tokyo en el precio de importación promedio de los bienes incluidos en los capítulos 01-24 y 25-99 respectivamente en cada uno de los tres mercados estudiados, las elasticidades -precio promedios de la demanda de importaciones (según las fuentes incluidas en el cuadro), y el aumento que las importaciones hubieran registrado en esas condiciones, en el año 1976, desde Brasil por cada uno de los tres mercados.

En los capítulos 01-a 24, sobre 1.066 millones de importaciones gravadas que los tres mercados efectuaron desde Brasil, el aumento, debido al escaso margen de reducción de las tarifas y por lo tanto sobre el efecto teórico en el precio internos, y particularmente, a la baja elasticidad-precio de la demanda de muchos importantes bienes agrícolas, hubiera sido menos de 9 millones de dólares, es decir, solo 0,8%.

En los capítulos 25 a 99 donde las rebajas arancelarias fueron mayores y donde la elasticidad-precio de la demanda es más alta, el aumento teórico de importaciones desde Brasil hubiera sido, en 1976, de 47 millones de dólares, un 3,5% sobre las importaciones gravadas, cuyo valor fué, en total, de 1.333 millones .

En conjunto, considerando todos los capítulos 01 a 99, el amento de 56 millones en un total importado gravado de casi 2.400 millones de dólares, hubiera registrado un 2,3%.

A pesar de toda la inexactitud que introducen la estimación de las elasticidades usadas y las hipótesis adoptadas, la cifra encontrada indicaría, con un aceptable margen de error, la escasa magnitud del incremento esperado de las exportaciones de Brasil a raíz de las reducciones arancelarias propuestas en la Ronda Tokyo.

C. TRATAMIENTO NO ARANCELARIO A LAS IMPORTACIONES
DESDE BRASIL, EFECTUADAS POR USA, CEE Y EL JAPON

1.-Análisis global de las medidas no arancelarias

Al comienzo de este trabajo se analizaron algunos aspectos teóricos y prácticos de las distintas barreras no arancelarias que en forma creciente vienen sustituyendo, y con una eficacia proteccionista mayor, a los aranceles. Por medio de ellas, se viene estructurando el llamado nuevo proteccionismo sobre la base de una distribución sectorial de mercados que conforman el "Comercio libre organizado" mundial. En esta sección se estudian los aspectos proteccionistas concretos de estas medidas con referencia a sus efectos sobre las exportaciones del Brasil.

No se incluyen en este análisis aquellas medidas no arancelarias que, si bien en ciertos casos precisos son autorizadas por el GATT no se ajustan estrictamente a las causales y procedimientos establecidos en los artículos correspondientes. Concretamente se refiere a los derechos compensatorios que se aplican por causas de dumping (Art. VI) o por subvenciones a la exportación (Arts. VI y XVI), así como a las medidas restrictivas de urgencia emanadas del Art. XIX (salvaguardias). La tendencia de los últimos años en los Estados Unidos y en la CEE, concretamente a partir de 1975 o 1976, fué la de ir acrecentando la aplicación de esos derechos compensatorios y salvaguardias, sin la previa demostración del perjuicio grave o de desorganización de mercados para sus economías y sin ajustarse en todos los casos a los procedimientos de consulta y negociación establecidos en los artículos correspondientes.

La variedad de medidas no arancelarias aplicadas por cada mercado estudiado, el número de aplicaciones de cada una de ellas y el valor de importaciones procedentes de Brasil que es afectado, pueden ser observados en el cuadro 5.

Cuadro 5: Tratamiento no arancelario a las exportaciones de Brasil en USA, CEE y Japón (en miles de dólares)

	Barreras no arancelarias	Estados Unidos		CEE		Japón	
		Nº de aplicaciones	Valor importado	Nº de aplicaciones	Valor importado	Nº de aplicaciones	Valor importado
ASP	American Selling Price	15	1.055	-	-	-	-
BQ	Contingente bilateral	1	530	36	102.128	-	-
DL	Licencia Discrecional	-	-	75	265.112	10	3.773
G2	Contingente Global	4	1.621	24	80.791	-	-
HS	Medida Sanitaria	18	106.024	48	866.817	61	263.199
L	Licencia	1	70	44	138.188	-	-
LL	Licencia Liberal	-	-	7	6.857	-	-
NP	Sistema de Precios Mínimos	-	-	4	5.262	1	57.843
OM	Otras Medidas no arancelarias(1)	29	80.314	42	114.483	-	-
P	Prohibición	4	1.346	-	-	-	-
PHS	Prohibición por razones sanitarias	-	-	25	76.740	-	-
Q	Contingente	2	3.341	28	207.202	11	10.667
QR	Restricción cuantitativa	-	-	-	-	-	-
R	Restricción	2	268	15	457.978	1	10.737
SR	Restricción Estacional	-	-	3	397.987	-	-
ST	Comercio de Estado	1	70	4	93.026	9	15.188
STD	Notas	-	-	-	-	7	824
TAX	Recargo	-	-	-	-	11	135.700
TP	Mecanismo de Activación de Precios	13	11.301	-	-	-	-
XR	Restricción Voluntaria	83	44.560	17	5.570	-	-
BP	Precio básico de los productos de acero	-	-	5	1.660	-	-
VL y VC	Derecho y componentes variables	-	-	42	175.493	-	-
Total (2)		173	185.641	419	1.880.156	111	279.239

Fuentes: CEPAL sobre informaciones de UNCTAD y GATT.

- (1) Incluye Reglamentos Administrativos, embalaje y marcaje, precios de aforo, etc, denunciados por los países afectados.
- (2) Los parciales no coinciden con el total en virtud de que una misma subpartida está afectada, a veces, por más de una barrera no arancelaria. En otros términos se ha asignado a cada medida el total de las importaciones registradas en las subpartidas afectadas, habiéndose descontado en el total esas dobles cuentas.

Debe aclararse que la suma de las importaciones asignadas a cada medida no coincide con el total de comercio afectado, por el hecho de que una determinada subpartida con un cierto monto de importaciones está a veces afectada por más de una restricción (10).

Debe tenerse en cuenta también que las importaciones registradas en este cuadro (y otros, que se presentarán en el apéndice), son precisamente aquellas que han podido realizarse a pesar de la existencia de barreras no tarifarias. En la medida que estas sean realmente efectivas para contener importaciones, los valores presentados son subestimados, ya que no se conoce el monto de exportaciones potenciales pero no realizadas ante la existencia del proteccionismo.

Puede observarse que, salvo en los Estados Unidos, el valor de importaciones desde Brasil afectado por barreras no arancelarias es superior al valor afectado por tarifas arancelarias (comercio gravado). En la comunidad el valor afectado por esas medidas no arancelarias totalizó la suma de 1.880 millones de dólares, en tanto que las importaciones gravadas registraron la suma de 1.265 millones. En el Japón esas cifras fueron, respectivamente, de 279 y 261 millones.

En los Estados Unidos, tanto en número de aplicaciones como en valor de importaciones afectadas, las restricciones cuantitativas (incluidas las restricciones voluntarias) son las que más afectan al Brasil. También revisten gran importancia las medidas sanitarias.

En la Comunidad Económica Europea las restricciones cuantitativas de diferentes tipos en número de aplicaciones y valor de importaciones afectados perjudican en forma importante al comercio de Brasil.

(10) Así la partida 0406-0000 (Miel) en la Comunidad, está afectada por las siguientes barreras no arancelarias: licencia, cuota

Las medidas sanitarias que en la práctica muchas veces tienen un carácter proteccionista y los derechos y componentes variables también tienen importancia.

En Japón, las medidas sanitarias son, en número de aplicaciones y en valor de comercio las que más afectan a las importaciones desde Brasil. Los recargos tarifarios siguen en orden de importancia estando el resto constituido principalmente por restricciones cuantitativas y el comercio de Estado.

Destacada la importancia del número de barreras y del volumen de importaciones procedentes del Brasil que están afectadas, resulta importante considerar cuál es el cuadro que este complejo sistema proteccionista ofrece para el futuro, es decir, como cambia con los resultados obtenidos en la ronda Tokio.

El cuadro 6 permite apreciar, cuantitativamente, la importancia de las ofertas efectuadas sobre las restricciones existentes en 1976.

En lo que se refiere a los Estados Unidos, sobre el valor de las importaciones procedentes de Brasil sujetas a tales barreras (185,6 millones de dólares) sólo el 12% de ellas recibió ofertas de liberalización, o sea poco más de 22 millones de dólares. En general estas ofertas recaen sobre restricciones cuantitativas que ofrecen cierta

bilateral, certificación sanitaria, prohibición sanitaria y otras restricciones de tipo administrativo, embalaje, marcaje, etc.: El valor importado desde Brasil en 1976 (373 mil dólares) fue asignado totalmente a cada una de las mencionadas restricciones. Al obtenerse el total de las importaciones afectadas por el conjunto de barreras, esa repetición de cifras se anuló, computándose, en ese total, solo una vez el valor de 373 mil dólares.

Cuadro 6: Ofertas de liberalización de barreras no arancelarias efectuadas por USA, CEE y Japón (1)

	Valor de las importaciones afectadas en 1976 (en miles de dólares)	% del total
<u>Estados Unidos</u>		
- Comercio afectado por barreras no arancelarias	185.641	100,0
- Ofertas de liberalización	22.420	12,0
<u>CEE</u>		
- Comercio afectado por barreras no arancelarias	1.880.156	100,0
- Ofertas de liberalización	670.007 (2)	35,6
<u>Japón</u>		
- Comercio afectado por barreras no arancelarias	279.232	100,0
- Ofertas de liberalización	4.374	1,6

Fuentes: UNCTAD y GATT.

(1) Cubre los capítulos 01 al 99 de la NCCA

(2) Unos 500 millones de dólares afectados por barreras no arancelarias recibieron "ofertas" de no acrecentarlos, entre ellas los impuestos específicos internos que gravan, entre otros, productos tan importantes para el Brasil como el café. Estas "ofertas" recaen principalmente sobre los capítulos 01 al 24, es decir, productos agrícolas de clima templado y tropicales, pero nada significan desde el punto de vista de liberalización del comercio.

flexibilidad y por lo tanto son de relativamente escaso valor protec
cionista.

En la Comunidad Económica Europea sorprendentemente el 35,6% de las importaciones desde Brasil sometidas a medidas no arancelarias re
cibieron ofertas de liberalización. Pero dada la naturaleza de tales ofertas, es preciso calificarlas. En efecto, lo que en realidad ofre
ció la Comunidad fué la promesa de no acrecentar las medidas vigentes lo que permite definir las como ofertas de "consolidación" antes que o
fertas de liberalización. En esta situación se encuentran importacione
s que en 1976 registraban un valor de más de 500 millones de dóla
res.

Finalmente, el Japón, sobre un valor de importaciones de más de 279 millones de dólares, sólo ofreció liberalización sobre poco más de cuatro millones, es decir, sobre el 1,6% de las mismas.

Lo anterior es sólo una parte de los resultados obtenidos de las negociaciones de la Ronda Tokio. En efecto, en el curso de las mismas o más bien hacia el final de ellas, fueron presentados por los gran
des países desarrollados, principalmente por los Estados Unidos, la Comunidad y en menor medida Japón, seis códigos o acuerdos de conduc
ta que han de reglamentar la aplicación de algunas medidas no arance
larias, a saber: i) derechos compensatorios y subsidios; ii) medidas anti-dumping; iii) licencias automáticas y no automáticas; iv) compras del Estado; v) normas técnicas y vi) aforo o valoración en aduana (8). Todos ellos revisten importancia para el futuro del comercio exterior mundial, pero los que mayor relevancia tendrían para Brasil serían: el acuerdo sobre subsidios, sobre dumping y el acuerdo sobre normas técnicas. A pesar de que los códigos en la práctica darán efectivamen
te mayor transparencia a las medidas que regulan - Arts. VI, VII, XVI, ya que tres de los códigos no se vinculan a determinados artículos del Acuer

(11) El acuerdo sobre licencias es importante para administrar res
tricciones cuantitativas (licencias no automáticas). El acuerdo

do General- y contribuyen a una conducta más eficaz en el orden comercial internacional, dichos artículos perderán gran parte de su fuerza actual porque pasarán a servir en el futuro como simples puntos de referencia. Esto último puede tener para los países en desarrollo miembros del GATT, entre ellos Brasil, efectos muy negativos. En efecto, su adhesión a los acuerdos de conducta significará, en ciertos casos, contraer obligaciones o renunciar a derechos que pueden ser incompatibles con los instrumentos y políticas de desarrollo, de exportación, de equilibrio del balance de pagos y de integración económica, tanto regional como subregional. Si no adhirieran a los acuerdos quedarían, a su vez, más marginados aún del centro del comercio internacional de lo que están actualmente, en virtud del espíritu y la letra del propio Acuerdo General. Esto que es más cierto para los países de menor desarrollo también lo es para los relativamente más avanzados como Brasil, dado que los mantendría aislados de los Comités Signatarios, centro del proceso decisorio en cada materia reglamentada.

El código sobre subvenciones, que han sido parte importante de la política de promoción de exportaciones del Brasil- por lo menos hasta fines de 1979- y de otros países latinoamericanos contiene cláusulas de "graduación" en el trato que se debe dar a las exportaciones de los países en desarrollo, de acuerdo a su necesidad competitiva, el grado de desarrollo, la situación comercial, financiera y tecnológica etc. decidiéndose de acuerdo a estos indicadores el grado de obligatoriedad y la flexibilidad de las disposiciones del código. Este gradualismo apunta no a favor, sino en contra de los intereses del Brasil, por su gran dimensión económica.

(cont.) sobre aforos elimina varios tipos de precios aplicados principalmente por USA, aún cuando este país está ya convirtiendo esos aforos de modo que el arancel permanezca a igual altura (ASP) El acuerdo sobre compras del Estado, aparentemente, por la lista de organismos hasta ahora incluidos en los países desarrollados y el gran tamaño de estas compras en Brasil, no parecen favorecerle mucho.

De gran relevancia ha sido el código sobre subvenciones teniendo en cuenta la importancia que han tenido por lo menos hasta diciembre de 1979, dentro de la política del Brasil de acrecentar sus exportaciones como medio de lograr un desarrollo económico con estabilidad ^{11b}. Con respecto a este acuerdo, Brasil (Conjuntamente con Colombia y México, principalmente) planteó en la Ronda de Tokyo los dos siguientes aspectos básicos: i) la necesidad de basar su desarrollo en la producción y exportación de bienes manufacturados y de sus producciones agrícolas con alta ventaja competitiva, todo lo cual exige tener la posibilidad, dentro del concepto de trato especial y diferenciado, de utilizar - en forma razonable - subvenciones o subsidios, a las cuáles otros países en desarrollo por no haber firmado o adherido en su tiempo al párrafo 4 del artículo XVI tienen derecho y ii) la necesidad de introducir en el acuerdo sobre subsidios una limitación a la aplicación por los países desarrollados de derechos compensatorios y otras medidas a las exportaciones de los países en desarrollo. Este acuerdo no debiera impedir que el Brasil adoptase o mantuviese medidas y po-

^{11b}/ No obstante que Brasil ha adherido al Código sobre Subsidios y derechos compensatorios y por tanto ha abandonado prácticamente todos los subsidios a la exportación como instrumento importante de su sistema de promoción de ventas exteriores, no deja de ser de interés referirse al Código de Subsidios y derechos compensatorios por las siguientes razones: i) la enumeración no taxativa de las medidas consideradas subsidios en dicho código, lo que puede servir para que algunos países desarrollados puedan objetar ciertas importaciones brasileñas - no propiamente beneficiadas por subvenciones - con amenazas de aplicación de derechos compensatorios; ii) los resquicios que ofrece dicho código para la aplicación arbitraria de esos derechos (acuérdesse, incluso, que la ley de Comercio de 1974, de los Estados Unidos siendo menos severa que la de Acuerdos Comerciales de 1979 no exige la demostración previa del perjuicio grave); iii) que en alguna ocasión y con respecto a algún producto determinado, el Brasil podría recurrir a ciertos tipos de subsidios no directamente vinculados a la exportación pero que podrían ser objeto de aplicación de los mencionados derechos, y, iv) el débil vínculo que el código de conducta establece entre "causalidad" y perjuicio grave que, de hecho, facilita la aplicación de derechos compensatorios.

En buena medida lo que se expresa respecto a derechos compensatorios por subsidios rige también para los que se aplican por concepto de "dumping", Acuerdo al que Brasil adhirió en forma condicionada.

líticas de asistencia a sus producciones, incluidas las del sector exportador.

Sin embargo, en la redacción final del acuerdo quedó estipulado que todo país en desarrollo que llegue a ser signatario de este acuerdo, no utilizará subvenciones a la exportación de productos industriales en forma tal que causen perjuicio grave al comercio o a la producción de otro signatario. No se reconoce en el acuerdo presunción de perjuicio grave; éste deberá ser fehacientemente demostrado mediante un análisis económico de su impacto en el comercio o la producción de otro signatario. (La ley de Comercio de Estados Unidos autoriza la aplicación de derechos compensatorios sin necesidad de esa demostración). Pero el acuerdo vá más allá cuando estipula que cualquier subvención concedida por un país en desarrollo - que no sea la exportación - no podrá ser punida o penada con medidas que contempla el código en las Partes II y VI a menos que ... "desplace u obstaculice importaciones desde otro país de productos similares o cause daño a una producción nacional del mercado de un signatario importador; en el sentido del artículo VI del GATT".

Esto último merece una disgresión. En efecto, la Comunidad otorga a muchos productos con excedente de oferta una cantidad de subsidios a favor de su producción y exportación, que son hábilmente utilizados para competir en terceros mercados deficitarios de esos productos subsidiados. Esto es también cierto para los Estados Unidos, aunque con menor gravedad. En otras palabras, aprovechando mercados deficitarios en terceros países -generalmente en desarrollo- basándose en subsidios y dumping para abaratar su precio externo llegan a competir con productos subsidiados o no de países en desarrollo exportadores de los mismos. El país así invadido por productos subsidiados de la Comunidad generalmente no denunciará el subsidio ni impondrá derechos compensatorios, primero porque su actividad interna no sufre un daño grave y en segundo término, porque se beneficia -gracias al subsidio comunitario- de un precio de importación inferior. Pero el hecho en sí es que, el país en desarrollo tradicional exportador, ve mermadas sus ventas y resentida su producción interior. Desafortunadamente no se han podido determinar los casos recientes de este comercio desleal que afectan a Brasil, pero, no sería difícil con una investigación orientada al efecto, detectar casos concretos (1).

Los cuadros 1 al 4 del apéndice recogen todas las subpartidas de las importaciones desde Brasil, efectuadas por los tres mercados bajo estudio, que están afectados por una o más barreras no arancelarias.

Estos cuadros además de las mencionadas barreras, contienen para las subpartidas estudiadas las tarifas NMF, la inclusión o no en el SGP (y- si estuvieran incluídas- su tasa preferencial), el valor de la importación desde Brasil y el porcentaje que esta importación registra en el total importado de cada partida por el respectivo mercado. Es fácil observar en estos cuadros, producto por producto, la combinación arancel-barrera no arancelaria y la significación que tiene cada uno de ellos para la exportación de Brasil.

(12) Como ejemplo puede citarse el caso de la carne en el mercado de Egipto, donde la Comunidad, con base en este sistema dumping-subsidio, está desplazando actualmente a los proveedores habituales que son países latinoamericanos, y que tienen ventajas competitivas sobre la Comunidad.

D. EL COMERCIO PREFERENCIAL DE LA COMUNIDAD CON OTROS
PAISES VINCULADOS Y SUS POSIBLES EFECTOS SOBRE LAS
EXPORTACIONES DEL BRASIL

1. El gran conglomerado de países en régimen preferencial.

La Comunidad Económica Europea, originalmente una Comunidad de seis países, en virtud de su apertura frente a otros países europeos como reflejan las siguientes frases del preámbulo del Tratado de Roma "establecer los fundamentos de una unión cada vez más estrecha entre los pueblos europeos...y resueltos a firmar, por la constitución de este conjunto de recursos, las salvaguardias de la paz y la libertad, llamando a todos los pueblos de Europa que compartan sus ideales a asociarse a su esfuerzo", se amplió en 1973, a nueve países y probablemente se incorporen tres más; España, Grecia y Portugal. Así, en futuro inmediato existirá una Comunidad de doce países, que queda abierta aún, según aquella cita del preámbulo del Tratado de Roma, a la adhesión de nuevos países europeos.

Este gran conglomerado europeo, cuyo peso en el comercio internacional es decisivo, negocia dentro de sus fronteras en un régimen preferencial libre de aranceles y obstáculos no arancelarios, con dos consecuencias concretas sobre terceros países. Una es haber desarrollado considerablemente actividades en función de la gran demanda interna comunitaria. Otra, consiste en haber desplazado, por las ventajas preferenciales y por las medidas proteccionistas antes reseñadas, corrientes comerciales con terceros países.

Además la Comunidad tiene celebrado convenios preferenciales con la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI) y con los países de

la Cuenca del Mediterráneo (entre los que figuran España, Grecia y Portugal). Si bien estos convenios o tratados sólo establecen un régimen recíproco preferencial sobre determinadas partidas arancelarias (a 4 dígitos), no dejan de establecer nuevas excepciones a la cláusula NMF que rige, según el artículo I del GATT, teóricamente al comercio de las partes contratantes del mismo. Por último la Comunidad tiene celebrado con 67 países ACP (Africa, Caribe y Pacífico) la Convención de Lomé, recientemente reformulada como Convención de Lomé 2.

Así la constitución original de la Comunidad Europea y todo el conglomerado que se formó bajo su núcleo, absorbe hoy la parte más importante del comercio mundial, habiendo transformado la regla de la cláusula NMF en la excepción y habiendo hecho de la excepción del comercio preferencial la regla dominante.

Para ilustrar la importancia de las preferencias concedidas a algunos países en desarrollo bajo la Convención de Lomé 2 y la desventaja que esto significa para el Brasil se incluye el cuadro 7 que indica para 18 partidas (que involucran 52 subpartidas) de productos de exportación de Brasil a la Comunidad (que en 1976 registraron 320 millones de dólares) el tratamiento que esta subpartidas tienen bajo la cláusula NMF y bajo la Convención de Lomé 2. Adviértase, en particular, el tratamiento no arancelario que reciben las importaciones desde Brasil.

Queda ilustrado el papel dislocador que la Comunidad está jugando en el comercio mundial, primero por el cambio importante que introdujo, en corto tiempo, en las reglas del juego que tradicionalmente habían ordenado este comercio y segundo, por el hermetismo frente a las exportaciones de terceros países.

2. La posición de los Estados Unidos.

Las reglas propias, adoptadas por los Estados Unidos para regular el comercio internacional, se ajustan más o menos al GATT. De esta manera, se mantienen por ejemplo los principios básicos de NMF, reci

Cuadro 7 : Tratamiento diferencial de la CEE a productos de Brasil y bajo la Convención de Lomé 2.

Partidas (NCCA)	Tasas arancelaria, %			Valor importado de Brasil en 1976 (ooo US\$)	Barreras no arancelarias para Brasil (4)
	LOME	NMF	SGP		
0201 (16 subpartidas)	0,0	L a 20,0	-	42.419	L,HS,PHS,VL
0206 (1 subpartida)	0,0	13,0	-	276	HS,PHS
0301 (2 subpartidas)	0,0	8 a 15,0	8,0	1.208	-
0303 (3 subpartidas)	0,0	7,4 a 25,0	-	1.960	L
2007 (2 subpartidas)	(1)(2)	N.D.	-	2.314	VL
1507 (7 subpartidas)	0,0	L a 15,0	0,0 a 13,0	57.694	-
1602 (2 subpartidas)	0,0	20 a 26	17 a 18	36.985	HS,PHS,PRICE,PACK,DL
1701 (2 subpartidas)	0,0	N.D.	-	50.664	VL
1703 (1 subpartida)	0,0	N.D.	-	32.507	DL,Q,GQ,Reg.Adm,LL,VO,PACK
2007 (2 subpartidas)	0,0	24,0	-	72	-
2102 (1 subpartida)	(3)	18,0	9,0	77.262	-
2107 (3 subpartidas)	(1)	13,0	4,0 a 9,0	12.167	PHS
2209 (2 subpartidas)	0,0	N.D.	-	65	GQ,R
2302 (2 subpartidas)	(1)	N.D.	-	1.759	VL
2402 (1 subpartida)	0,0	52,0	47,0	794	DL,GQ,BQ,ST
4303 (1 subpartida)	0,0	9,5	0,0	55	-
5403 (3 subpartidas)	0,0	5,0 a 9,0	0,0	1.181	L
6201 (2 subpartidas)	0,0	14,0	0,0	675	L,XR
18 partidas detectadas con 52 subpartidas	-	-	-	320.057	33 aplicaciones

Fuente: UNCTAD y GATT.

- (1) Reducción de derechos variables que se aplican a países fuera de la Convención.
- (2) Reducción de 50% a países de Lomé de los derechos que se aplican a terceros países.
- (3) Exención del componente fijo.
- (4) Ver Anexo A-6

prociudad global y no discriminación. Este hecho convierte el mercado estadounidense en un mercado muy competitivo, por ejemplo en comparación con la C.E.E.

El hecho de estar poco incorporado en el gran conglomerado de la C.E.E., significa una desventaja para Brasil frente a otros países, también en cuanto se refiere al poder competitivo que este país tiene dentro del mercado de los Estados Unidos.

En efecto, desde el momento que los países asociados a la Comunidad tienen asegurados ingresos exteriores mínimos en virtud del mecanismo denominado "stabex", pueden ingresar al mercado de los Estados Unidos con precios competitivos -dumping-. Considerando que en muchos casos se trata de productos similares a los que el Brasil exporta o puede exportar a los Estados Unidos, se comprenderá como el sistema "comunitario", que ingenuamente se suele suponer como neutral, tiene graves repercusiones en casi todas las relaciones económicas internacionales.

Agréguese pues, al proteccionismo de la Comunidad descrito oportunamente y el apartamiento que hace a las reglas de juego tradicional en el comercio exterior, en virtud de la Parte II del Acuerdo General (arts. XXIV, XXVII y XVIII), como un obstáculo adicional -y muy serio- a las exportaciones de Brasil, no sólo ya al mercado comunitario, sino también, al de terceros países.

E. REFLEXIONES PRELIMINARES

El análisis efectuado en las páginas anteriores permite efectuar algunas reflexiones.

1. En materia arancelaria, a raíz de las desgravaciones totales y reducciones parciales de las tasas después de siete rondas de negociaciones en el GATT, tanto el comercio gravado como la altura de las

tarifas no dejan mucho margen de negociación. Además toda negociación bilateral de aranceles, si bien puede llevar a una consolidación nominal a favor de Brasil acarrea la obligación de otorgar una compensación "adecuada" y la rebaja obtenida se extiende, en virtud de la cláusula NMF, a todos los países miembros del GATT (artículo I).

Cabría así centrar la atención sobre las dispersiones puntualizadas en el curso de este trabajo, seleccionando las subpartidas que más interesen a efectos de cualquier posible negociación.

Igualmente a efectos de reducir el impacto de una tasa efectiva de protección mucho más alta que la nominal, habría que negociar la modificación de toda una estructura arancelaria -escalonamiento- que se fué forjando durante muchos años y que la Ronda Tokio aparentemente, no ha podido transformar sustancialmente, como ya fué demostrado cuantitativamente luego de la Ronda Kennedy.

En materia de barreras no arancelarias en las que descansa el nuevo proteccionismo, en la actual coyuntura económica porque atraviesa la economía mundial -inflación, desempleo, exagerada liquidez internacional y lentas tasas de crecimiento del producto- no parece dar grandes esperanzas de obtener resultados espectaculares.

En los Estados Unidos la presión ante el Congreso de sectores empresariales y laborales, que serían afectados por un desmantelamiento de tales barreras, impedirían avanzar mucho en la negociación. Sin embargo, en algunas partidas, que habría que seleccionar, algo se podría lograr en materia de suavizar ciertas restricciones cuantitativas. En cuanto a las demás barreras, como derechos compensatorios, licencias, compras del Estado, normas y aforos, la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 -y sus reglamentos- acepta en forma rígida lo estipulado en los seis códigos de conducta de la Ronda Tokio quedando por tanto, poco margen para negociar.

Además, Estados Unidos siempre ha estado poco propenso a negociar con criterios que se aparten mucho de la reciprocidad global y la no discriminación. Sin embargo la proposición en los años 60 de implantar un sistema de preferencias hemisféricas -no aceptadas por los países latinoamericanos- podría servir de antecedente para una cierta negociación de barreras no arancelarias.

El caso de la Comunidad parece ser aún más difícil. Todas aquellas medidas restrictivas que hacen a la esencia de su política agrícola común y todo ese "mundo" de comercio preferencial del cuál es el núcleo, no ofrecen tampoco base para grandes esperanzas. En lo que atañe a las barreras que afectan a los productos manufacturados exportados por Brasil -de número considerable-, estas recaen casi en su totalidad en productos llamados eufemísticamente sensitivos, cuando son producidos en realidad por industrias ineficientes comparadas con las similares del exterior. También aquí las dificultades de negociar con la Comunidad son obvias.

En el caso de Japón, donde las manufacturas y minerales no ofrecen insalvables obstáculos proteccionistas, la atención debiera centrarse sobre los productos agrícolas, fuertemente protegidos y cuya importación está en manos de estancos estatales o de "trading companies". Pero, por otra parte, el Japón está interesado en el occidente, principalmente para importar materias primas de las que carece, para realizar inversiones y para exportar toda suerte de bienes manufacturados. En cambio, su esfera de influencia económica está, precisamente, en el propio oriente.

3. Como se puede ver, en las actuales circunstancias de la economía mundial, es más factible y tal vez más prudente, tratar de negociar una detención del avance proteccionista -mantenimiento del "status-quo"- que una liberalización del comercio mundial, si bien en algunos casos particulares se pueden negociar aranceles y barreras cuantitativas.

4. Cabe, sin embargo, la posibilidad de utilizar algunas salidas que no necesariamente obligan a negociar una alteración de las circunstancias existentes:

i) En primer término, si el Brasil está aún dispuesto a recurrir en ciertos casos a las subvenciones a la exportación, en particular para superar los obstáculos proteccionistas que oponen los mercados importadores, se puede recurrir a ciertos resquicios que ofrecen, tanto el artículo XVI del GATT, el Acuerdo o Código de Conducta sobre Subsidios y Derechos compensatorios, como la propia Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de los Estados Unidos y el Reglamento ECC 3017/79 de la Comunidad sobre derechos compensatorios por Subsidios y Dumping. En efecto, la nota interpretativa del artículo XVI, que hace parte integrante de él, establece que "No serán consideradas como una subvención la exoneración, en favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando éste se destine al consumo interno, ni la remisión de estos derechos o impuestos en un importe que no exceda de los totales adeudados o abonados". Así, en tanto el monto total del subsidio otorgado a un producto que Brasil exporte no sobrepase el monto total del gravamen que en total debe pagar dicho producto, esa exoneración o subsidio no se reputará como tal. Por otra parte, de las prácticas comerciales de los Estados Unidos, del Código de Conducta sobre Subsidios y de la propia Ley de 1979 de este país, es posible desgravar los insumos que se incorporen físicamente al bien final. Contrariamente, no es posible utilizar subsidios sobre servicios -seguros, fletes, créditos, etc, preferenciales- ni exonerar de gravámenes a los bienes de capital destinados a producir bienes para la exportación. Asimismo, también estarán sujetas a derechos compensatorios las exoneraciones de gravámenes y contribuciones sociales, si sólo benefician a bienes de exportación.

ii) En segundo lugar, buscar una diversificación geográfica y de estructura de sus exportaciones en tres diferentes sentidos. Uno, exportar productos tradicionales a mercados no tradicionales, como ser aceite de tung, soya, algodón, maní, castor, ceras vegetales, extractos y conservas de carne, pollos, jugos de fruta, melasas, calzado, artículos de cuero, tejidos y fibras textiles, etc, a mercados tales como Noruega, Suecia, Finlandia, Austria, Yugoslavia, que se detectaron

no ser exageradamente proteccionistas para esos productos, mercados a los que se pueden agregar los árabes como Irán, Irak, Afganistán, Libia, Egipto, etc., y países africanos como Angola, Argel y Nigeria. Por supuesto, una intensificación de las exportaciones hacia América Latina, principalmente Argentina, Chile y México, es posible y deseable. El segundo sentido de diversificación está en colocar productos tradicionales y no tradicionales, en mercados no tan tradicionales como los Estados Unidos y la CEE. Habría que agregar a los productos antes mencionados, para estos mercados, el hierro y acero y sus aleaciones, cadenas y tornillos, motores de compresión, bombas rotativas, partes de maquinaria y vehículos, diodos, manganeso, mentol, antibióticos y medicamentos, muebles de madera y una larga serie de productos químicos y de las industrias de metal mecánica. Finalmente, la tercera salida estaría dada por utilizar al máximo aquellos productos que en los mercados tradicionales no están exageradamente protegidos, principalmente aquellos que no son productos tradicionales en la exportación de Brasil.

ANEXOS: A1, A2, A3, A4, A5, A6

Cuadro A1: Tratamiento arancelario y no arancelario a las exportaciones de Brasil en el mercado de Estados Unidos (en miles de dólares).

NCCA	Descripción del Producto	Tasa NMF aplicada	SGP	Importaciones procedentes de Brasil	(1)	Barreras no arancelarias
1	2	3	4	5	6	7
030111010	Arenques, Atún, F.R.C.	L	-	14	0,0	OM
030111015	Bacalao, Merluza, etc. F.R.C.	L	-	1.611	6,3	OM
030111035	Pescado F.R.C. Entero o descabezado	0,8	0,0	156	0,8	OM
030111040	Pescado F.R.C.	L	-	32	3,2	OM
030111070	Pescado F.R.C. Procesado de otra forma	L	-	10.459	7,7	OM
030311445	Mariscos F.R.C.	L	-	25.613	3,7	HS
040615570	Miel	3,2	-	530	2,6	GQ, BR
060112570	Plantas de orquídeas	4,0	0,0	38	17,4	HS
060212580	Plantas vivas	7,5	0,0	122	0,8	HS
120743710	Drogas naturales crudas	L	-	12	0,3	P
151217810	Grasas y aceites hidrogenados	15,6	-	613	63,5	HS
160210748	Corned beef	7,5	0,0	37.866	49,5	HS, OM
160210752	Preparados de carne	7,5	-	496	4,2	HS, OM
160210760	Preparados de carne de novillo y ternera	10,0	-	21.757	37,2	HS, OM
160511445	Preparados de mariscos F.R.C.	L	-	4.520	3,7	HS
170415254	Pasta y pulpa de guayava	7,0	0,0	893	58,9	OM
170415710	Caramelos y otros confites	5,0	0,0	1.830	3,0	Q, OM
170418232	Goma de mascar	7,0	0,0	1.947	26,6	OM
180615710	Caramelos y otros confites	7,0	0,0	986	3,0	GQ, P, OM
190818220	Productos de pastelería	3,0	0,0	110	0,2	OM
200214165	Pasta y salsa de tomate	13,6	-	62	0,5	OM
200214179	Palmella	8,5	0,0	509	99,9	OM
200214181	Verduras preparadas o preservadas	17,5	-	31	0,2	OM
200214850	Aceitunas en salmuera	6,1	-	12	0,0	OM
200515254	Pasta y pulpa de guava	7,0	0,0	112	58,9	OM
200515308	Jalea de guava	5,0	0,0	56	33,9	OM
200614509	Pulpa de coco	10,0	0,0	60	10,1	OM
200614785	Guavas, preparadas o preservadas	4,0	0,0	240	65,2	OM
200614865	Papayas, preparadas o preservadas	7,0	-	86	18,2	OM
200614865	Piñas, preparadas o preservadas	3,0	-	285	0,4	OM
200614898	Naranjas, preparadas o preservadas	9,7	-	21	22,4	OM
200615230	Pasta y pulpa de guava	7,0	0,0	112	58,9	OM
200615254	Pasta y pulpa de naranja	17,5	-	17	44,7	OM
200615262	Corveza, Ale.	3,2	0,0	41	0,0	OM
220316705	Vino de uva con 14% menos de alcohol	44,5	-	70	72,8	L, ST, OM
220515732	Licores	24,6	0,0	443	0,9	OM
220916833	Pesticidas	16,3	0,0	17	0,2	ASP

Cuadro AI: (Cont.)

1	2	3	4	5	6	7
291540308	Anhidridos halogenados	14,5	0,0	61	0,6	ASP
291640515	Pesticidas	16,3	0,0	19	0,2	ASP
292340785	Drogas producidas con benzeno	19,9	-	31	0,1	ASP
293140515	Pesticidas derivados del benzeno	16,3	0,0	44	0,2	ASP
293540515	Pesticidas derivados del benzeno	16,3	0,0	187	0,2	ASP, R
293540785	Drogas producidas con benzeno	19,9	-	81	0,1	ASP, R
293640785	Drogas producidas con benzeno, NSPF	19,9	-	11	0,1	ASP
294240785	Drogas producidas con benzeno, NSPF	19,9	-	18	0,1	ASP
300143910	Drogas naturales crudas	L	-	101	0,3	P
300143930	Drogas naturales avanzadas	1,5	0,0	247	1,7	P
320540650	Materias colorantes de productos del benzeno	26,2	-	125	0,1	ASP
320540670	Materias colorantes	27,7	-	45	0,1	ASP
390140525	Materiales plasticos de produc.del benzeno	11,6	0,0	12	0,0	ASP
400118232	Caucho crudo	L	-	26	1,2	HS
400118838	Gomas, gomas resinosas, resinas	L	-	1.084	17,3	HS
410212135	Cueros de ternero	4,0	0,0	27	0,5	HS
410212140	Cueros de ternero	5,0	-	16	1,0	HS
410212157	Cueros n° finos	5,0	0,0	3.705	7,5	HS
410312157	Cueros n° finos	5,0	0,0	1.755	7,5	HS
410412157	Cueros n° finos	5,0	0,0	2.535	7,5	HS
410512157	Cueros n° finos	5,0	0,0	1.755	7,5	HS
410812120	Cueros legítimos, barnizados	3,5	-	4.057	57,8	HS
440127025	Libros NSPF	L	-	27	0,0	QQ
530218655	Pelos y picles de cueros NSPF	L	-	39	4,4	HS
550330040	Desperdicios de algodón	L	-	78	6,5	GG
550530150	Hilados de algodón	4,0	-	290	69,6	XR
550530110	Hilados de algodón	5,6	-	2.000	53,1	XR
550530120	Hilados de algodón	7,2	-	2.870	67,6	XR
550530130	Hilados de algodón	8,8	-	2.666	42,5	XR
550530200	Hilados de algodón	7,3	-	54	5,4	XR
550530210	Hilados de algodón	8,9	-	622	35,4	XR
550530220	Hilados de algodón	10,5	-	238	16,7	XR
550530230	Hilados de algodón	12,1	-	73	4,4	XR
550630320	Hilos de algodón para coser	8,3	-	205	3,6	XR
55093200	Tejidos de algodón	6,7	-	220	0,5	XR
550932010	Tejidos de algodón	8,6	-	480	0,4	XR
550932020	Tejidos de algodón	10,5	-	889	2,4	XR
550932030	Tejidos de algodón	12,4	-	12	0,1	XR
550932200	Tejidos de algodón	10,5	-	637	1,4	XR
550932220	Tejidos de algodón	14,3	-	17	0,2	XR
550932230	Tejidos de algodón	16,2	-	573	7,9	XR
550932240	Tejidos de algodón	18,1	-	23	0,6	XR

Cuadro A1: (Cont.)

1	2	3	4	5	6	7
550932250	Tejidos de algodón	20,0	-	36	1,2	XR
550932310	Tejidos de algodón	10,5	-	59	0,4	XR
550932500	Tejidos de algodón	12,0	-	27	3,6	XR
550932510	Tejidos de algodón	13,9	-	71	1,1	XR
580236025	Imitación de alfombras orientales, de algodón	6,0	-	474	11,1	XR
580236156	Alfombras de materiales textiles	8,5	-	15	0,4	XR
580534733	Cintas de algodón	13,3	-	118	1,7	XR
580534760	Cintas de fibras sintéticas	11,7	-	27	1,2	XR
590431520	Cordajes de fibras vegetales	L	-	15.057	33,4	XR
590431525	Otros cordajes	15,0	-	17	0,3	XR
590431540	Cordajes	10,1	-	11	0,3	XR
600134510	Tejidos de fibras vegetales	25,0	-	21	0,8	XR
600134550	Tejidos de fibras sintéticas	26,4	-	119	0,3	XR
600437805	Ropa interior	42,5	-	12	0,5	XR
600437815	Otra ropa interior de fibras vegetales	15,0	-	17	0,9	XR
600437860	Otra ropa interior de fibras sintéticas	39,0	-	85	1,6	XR
600138006	Otras ropas de hombre o niños	21,0	-	215	0,6	XR
600438081	Otras ropas de hombre o niños de fibras sintéticas	38,0	-	11	0,2	XR
600438206	Otras ropas de mujer, de algodón	21,0	-	948	1,5	XR
600536006	Prendas de vestir de hombre de tejidos de algodón	21,0	-	143	0,6	XR
600538059	Ropa de hombre o niños de lana, tejida	16,8	-	214	5,8	XR
600538061	Otra ropa de hombre o niños de lana tejida	24,2	-	35	0,1	XR
600538081	Otra ropa de hombre o niño, sintética, tejida	38,0	-	551	0,2	XR
600538206	Otra ropa de mujer, de algodón, tejida	21,0	-	553	1,5	XR
600538256	Prendas de tejidos, de lana, para mujeres	16,6	-	59	1,0	XR
600538258	Otras prendas tejidas, de lana, para mujeres	24,2	-	19	0,0	XR
600538278	Otras prendas tejidas, para mujeres	37,6	-	377	0,1	XR
600538610	Otros artículos, de tejidos de algodón	17,5	-	18	22,4	XR
600635565	Telas tejidas de fibras vegetales	8,5	-	27	0,8	XR
610138000	Cordones para hombres de algodón	35,0	-	12	0,0	XR
610138012	Abrigos de algodón para hombres y niños	8,0	-	75	0,1	XR
610138018	Trajes de algodón, para hombres y niños	8,0	-	3.372	60,9	XR
610138039	Otras prendas masculinas, de algodón	15,5	-	4.556	3,4	XR
610138066	Otras prendas masculinas, de lana	24,7	-	103	0,1	XR
610138075	Prendas masculinas de seda	16,0	-	15	1,5	XR

Cuadro A1: (Cont.)

1	2	3	4	5	6	7
610238200	Encajes para mujeres, de algodón	35,0	-	22	0,0	XR
610238212	Abrigos de algodón para mujeres	8,0	-	33	0,1	XR
610238218	Vestimentas femeninas, de algodón	8,0	-	57	3,8	XR
610238233	Otras prendas femeninas, de algodón	16,5	-	391	0,1	XR
610238263	Otras prendas femeninas, de lana	23,7	-	53	0,2	XR
610238218	Otras prendas femeninas	31,9	-	27	0,0	XR
610338027	Camisas de hombre, de algodón	21,0	-	141	0,1	XR
610338066	Otras prendas masculinas de lana	24,7	-	11	0,1	XR
610937624	Corsés, etc de cualquier material	32,0	-	78	0,2	XR
610937628	Corsés, fajas, etc. de cualquier material	18,0	-	82	0,2	XR
620136385	Ropa de cama, sintética	18,5	-	10	0,9	XR
620236385	Otra ropa de cama sintética	18,5	-	23	0,9	XR
620236618	Toallitas de algodón	14,0	-	324	3,6	XR
620236621	Toallitas de algodón	10,8	-	63	1,5	XR
620236624	Toallitas de algodón	14,0	-	3.114	25,8	XR
620236627	Toallas de algodón, sin ornar	15,0	-	534	5,6	XR
620236665	Telas para muebles, de algodón	15,0	-	56	3,8	XR
620236760	Otras telas para muebles, sintéticas	21,2	-	386	10,7	XR
620538730	Otros artículos de fibras vegetales	6,5	0,0	156	3,9	XR
640170052	Calzado protector	25,0	-	309	59,2	ASP
640170053	Otros calzados	37,5	-	71	0,3	ASP
640270060	Otros calzados, 10% o más de goma o plástico	37,5	-	24	0,0	ASP
650170355	Pieles para sombreros	10,6	0,0	30	25,5	XR
650370335	Pieles para sombreros masculinos	6,7	0,0	187	10,9	XR
650370355	Pieles para sombreros	10,6	0,0	46	25,5	XR
650538206	Otros sombreros femeninos de tejidos de algodón	21,0	-	79	1,5	XR
650538278	Otros sombreros femeninos	37,6	-	20	0,1	XR
730960846	Barras de acero	7,0	-	154	1,9	TP
730960887	Planchas de acero	8,0	-	26	0,4	TP
731060841	Barras de acero	7,5	-	2.072	6,9	TP
731060846	Barras de acero sin alea	7,0	-	1.079	1,9	TP
731060871	Alambres de acero	2,2	-	3.023	1,6	TP
731160980	Perfiles de acero	1,0	-	78	0,0	TP
731260887	Flejes de acero	8,0	-	104	0,4	TP
731260895	Flejes de acero revestidos	8,7	-	217	0,3	TP
731360887	Flejes de acero, enrollados	8,0	-	2.216	0,4	TP
731360895	Chapas de acero revestidas	8,7	-	1.229	0,3	TP
731560846	Barras de acero	7,0	-	308	1,9	TP

Cuadro A4 (Cont.)

1	2	3	4	5	6	7
731560852	Barra de aleaciones de acero	10,5	-	1.511	1,8	Q
731560871	Barillas de alambre de acero	2,2	-	534	1,6	TP
731560887	Planchas de acero enrolladas	8,0	-	261	0,4	TP
940472755	Otros muebles	10,0	0,0	42	5,9	XR
940472786	Colchones, cojines, almohadas, etc.	15,0	0,0	12	1,2	XR
970673470	Pelotas de fútbol, polo, rugby	5,0	0,0	219	2,7	XR
970673509	Pelotas inflables	12,0	0,0	68	1,0	XR
970673512	Pelotas para juegos, deportes	7,5	0,0	15	0,7	XR
970673520	Puzzles, juegos, etc.	10,0	0,0	31	0,1	XR

Fuente: UNCTAD y GATT

(1) Porcentaje que representa la importación desde Brasil con respecto al total importado.

Cuadro A2 Tratamiento arancelario y no arancelario a las exportaciones de Brasil en el mercado de la CEE(en miles de dólares).

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF aplicada	SGP	Importaciones procedentes de Brasil	% (1)	Barreras no arancelarias
1	2	3	4	5	6	7
02010100	Carne de caballo, asnos F.R.C.	8,0	-	16.081	9,8	DL,Q, HS,PHS
02011500	Carne de Bovinos, fresca o refriger.	20,0	-	358	1,3	L,HS,PHS
02012400	Carne Bovina congelada, deshuesada	20,0	-	899	2,9	L,HS,PHS
02013300	Carne porcina trozada sin deshuesar	(a)	-	1.087	4,1	HS,PHS,OM
02013900	Espalda de porcinos. Trozado	(a)	-	400	4,2	HS,PHS,CM
02014000	Carne porcina, trozada, sin deshuesar	(a)	-	1.382	11,9	HS,PHS,OM
02014900	Carne porcina	(a)	-	5.239	7,7	HS,PHS,OM
02015500	Carnes, excepto bovina, porcina, caballo	20,0	-	3.780	1,3	DL,L,GQ,Q,HS
02015700	Despojos para fábricas, productos farmacéuticos	L	-	94	1,0	HS,PHS
02016300	Desperdicios de caballos, asnos y mulas	10,0	-	55	27,9	HS,PHS
02017300	Hígados de la especie bovina	11,0	-	24	0,1	HS,PHS
02017500	Despojos de la especie bovina	7,0	-	7.939	5,1	HS,PHS
02018400	Riñones de la especie porcina	9,0	-	31	0,9	HS,PHS
02018800	Corazones, lenguas, pulmones de porcinos	9,0	-	47	0,6	HS,PHS
02019400	Otros despojos de la especie porcina	9,0	-	34	3,5	HS,PHS
02019700	Despojos, excepto de caballos, mulas, bovinos, porcinos	3,0	-	437	1,1	GQ,HS,PHS
02061000	Carne de caballo, salada en salmuera o seca	13,0	-	276	29,6	HS,PHS
03011900	Pescado de agua dulce, F.R.C.	L	0,0	1.132	5,1	L
03031200	Langostas	25,0	8,0	916	5,1	L
03034300	Langostinos, F.R.C. secos, salados	16,5	6,0	265	0,3	HS
04060000	Miel natural	27,0	25,0	373	0,6	L,BQ,HS,PHS,Ø
05040000	Intestinos, estómagos, etc. enteros o trozados	L	-	5.226	3,3	OM
05050000	Huesos y núcleos cónicos, en bruto	L	-	730	4,6	DL,HS,R
05090000	Cuernos, astas, pesunas, etc.	L	-	624	13,6	HS
05140000	Ambar gris, castoreo, etc.	L	-	1.729	11,4	HS
05159000	Productos animales no aptos para consumo	L	-	1.676	5,1	HS,R
26021900	Plantas de cultivo	12,0	-	286	3,1	HS
06029000	Plantas y raíces vivas	13,0	-	760	4,6	HS,R
06031100	Flores y botones frescos, importados entre 1/6 y 31/10	24,0	15,0	180	1,7	DL,Q,BQ,SR,R
06031500	Flores y botones frescos, importados entre 1/11 y 31/3	17,0	15,0	1.530	2,8	DL,Q,BQ,SR,R

(a) Sujeto a derechos específicos

Cuadro A2: (Cont.)

1	2	3	4	5	6	7
06039000	Flores y botones para bouquets	20,0	-	288	29,0	R
07019700	Pimientos y pimentones	9,0	-	14	0,0	OM
07019900	Legumbres, hortalizas	16,0	0,0	41	0,1	OM
08015000	Ananás	7,0	-	13	0,0	BQ,HS,R
08018000	Nueces del Brasil	L	-	12.278	94,2	GQ,R
08021100	Naranjas frescas, importadas del 16/5 al 15/10	4,0	-	3.330	2,8	HS,PHS,OM
08022200	Naranjas frescas importadas del 16/10 al 31/3	20,0	-	916	0,3	L,GQ,HS,PHS,OM
08023000	Mandarinas, tangerinas, clementinas	20,0	-	485	0,2	HS,PHS,OM
08025000	Límones	8,0	-	20	0,4	L,GQ,HS,PHS,OM
08029000	Agrlos, excepto naranjas, mandarinas, etc.	16,0	9,6	202	34,3	HS,PHS,OM
08031000	Higos frescos	7,0	-	10	6,9	HS
08073200	Duraznos frescos	22,0	-	61	0,2	HS
08090000	Frutas frescas no incluidas del 8/1 al 8/8	11,0	6,0	70	0,1	HS,R,OM
08102000	Fresas, frambuesas, frutillas, etc.	18,0	9,0	73	0,2	L,OM
08108000	Frutas cocidas o no, congeladas, sin azúcar	20,0	11,0	31	0,2	GQ
09011100	Café, sin tostar ni descafeinar	7,0	-	427.087	14,8	R
09011300	Café, sin tostar descafeinado	13,0	10,0	898	23,9	R
09011500	Café tostado, sin descafeinar	15,0	12,0	438	2,9	R
09011700	Café tostado, descafeinado	18,0	15,0	11	4,9	R
10059200	Maíz	(a)	-	5.158	0,2	MP,OM
10079500	Granos de sorgo	(a)	-	801	0,4	L
13019000	Granos y frutas oleaginosas	L	-	396.277	14,3	HS,SR
12032000	Granos de productos forestales	L	-	51	2,3	HS,OM
12034200	Granos forrajeros	5,0	-	111	0,6	HS,OM
12038000	Semillas de flores y coliflor	8,0	-	10	0,2	HS,OM
12039000	Semillas para siembra	10,0	-	20	0,1	HS,OM
15021000	Sebo para usos industriales	L	-	64	0,1	HS
15105000	Ácidos grasos industriales	4,5	0,0	104	0,2	DL
16025150	Preparados de carne de bovinos	26,0	17,0	35.705	17,4	HS,PHS,OM
16025500	Preparados de carne de ovinos	20,0	18,0	1.280	64,3	DL,HS,PHS,OM
16031000	Extractos de carne y de pescado	L	-	10.893	33,9	L,HS
16047100	Preparados y conservas de sardinas	25,0	-	10	0,0	Q
20023000	Tomates preparados o conservados	18,0	-	32	0,0	L,HS,NP,OM
20024000	Espárragos, preparados o conservados	22,0	20,0	1.646	1,7	L,Q,HS,OM

(a) Sujeto a derechos específicos

Cuadro A2 (Cont.)

1	2	3	4	5	6	7
20029800	Legumbres conservadas, sin vinagre	22,0	-	46	0,1	DL,LL,GQ,HS, PHS,OM
20030000	Frutas congeladas, con azúcar agregada	26,0	12,0	31	1,3	L,OM
20054100	Purés y pastas de frutas	30,0	12,0	11	0,2	L,OM
20060100	Frutas con cáscaras y maní tostado	15,0	7,0	14	0,6	DL,OM
20060300	Frutas con cáscaras y maní tostado	17,0	8,0	50	2,0	DL,L,OM
20067600	Duraznos y damascos con azúcar,embajale lkg.	24,0	-	22	0,0	MF,OM
20067700	Duraznos y damascos con azúcar,sin alcohol	24,0	-	50	0,1	MP,OM
20069200	Frutas con azúcar	24,0	8,0	325	1,5	L,OM
20068300	Mezclas de frutas	22,0	12,0	36	0,1	OM
20069600	Frutas sin alcohol	23,0	15,0	109	1,3	OM
20071800	Jugos de frutas	42,0	15,0	105	3,3	DL,LL,GQ,OM
20073500	Jugo de naranja	19,0	-	53,395	46,7	DL,L,Q-GQ,OM
20073700	Jugo de Pomelo	15,0	8,0	240	1,3	Q,OM
20073900	Jugo de limón y otros agrios	19,3	13,0	2,399	24,0	DL,LL,Q-GQ,OM
20074100	Jugo de piña	21,0	18,0	506	2,3	OM
20074300	Mezclas de jugos de frutas	21,0	17,5	22	3,4	OM
20075100	Jugo de Naranja	19,0	-	389	3,1	DL,LL,GQ,OM
20075900	Jugo de otras frutas	22,0	18,0	43	3,4	OM
20077100	Jugos de agrios y piñas,mezclados	19,0	-	25	95,1	OM
22095200	Ron,Arak, etc	(b)	-	48	0,7	GQ,R
22098000	Bebidas alcohólicas	(b)	(b)	17	0,1	DL,LL,R,ST
23049000	To y Residuos de exportación de aceites vegetales	L	-	365.743	23,5	HS
24011000	Tabaco de valor igual o superior a 280u.c. por 100 kg.	(b)	(b)	34.665	7,1	ST
24019000	Otros tabacos	(b)	(b)	57.550	9,2	ST
24022000	Ciagarros y cigarrillos	52,0	47,0	794	5,1	DL,GQ,ST
33011100	Accites esenciales de agrios	11,0	0,0	864	6,1	DL
33012800	Accites esenciales sin desterpenar	L	0,0	6.956	6,1	DL
33013900	Accites esenciales desterpenados	6,4	0,0	69	8,5	DL
40119000	Newmáticos	9,0	0,0	108	0,0	GQ
50020300	Seda cruda	5,0	-	4.421	6,5	DL
50050000	Hilados de borra de seda	3,5	0,0	15	0,4	DL
50091000	Crepes	12,0	0,0	2.223	25,1	DL
50099900	Tejidos de seda	13,0	0,0	132	0,9	DL
51019000	Otros hilados de fibras textiles artific.	11,0	0,0	174	0,4	L
53050000	Lana peinada o cardada	3,0	-	15.442	12,6	L
53071000	Hilados de lana peinada	5,0	0,0	2.362	9,2	DL

(b) Arancel no disponible

Cuadro A2 (Cont.)

1	2	3	4	5	6	7
53111000	Tejidos de lana	13,0	0,0	41	0,2	DL
54031000	Tejidos de lino	9,0	0,0	41	25,2	L
54032000	Tejidos de lino o ramio	6,5	0,0	1.045	32,7	L
54035000	Tejidos de lino o ramio	5,0	0,0	91	90,0	L
55061000	Hilados de algodón retorcidos	8,0	0,0	363	4,8	Q
55052300	Hilados de algodón	4,0	0,0	105	1,6	Q
55059000	Hilados de algodón simplemente retorcidos	7,0	0,0	48.765	9,4	Q
55060000	Hilados de algodón para venta al detalle	12,0	0,0	48	1,1	XR
55080000	Tejidos de algodón con bucle tipo esponja	15,0	0,0	596	7,0	Q, XR
55091000	Tejidos de algodón	13,0	0,0	244	1,2	DL, Q
55093000	Tejidos de algodón	14,0	0,0	24.135	2,6	DL, Q
55097000	Tejidos de algodón	14,0	0,0	38	2,7	DL, Q
55099000	Tejidos de algodón	15,0	0,0	231	0,5	DL, XR
56073000	Tejidos de fibras sintéticas discontinuas	16,0	0,0	189	0,1	DL, GQ
56079000	Tejidos de fibras textiles artificiales	16,0	0,0	770	1,1	DL, GQ, BQ
58011000	Tapices de lana y pelos fijos de punto	7,1	0,0	47	0,0	XR
58028000	Círcos tapices	20,0	0,0	268	0,5	L, DL, Q
58040000	Terciopoles, felpas, etc.	15,0	0,0	227	0,3	L, XR
59040000	Cordones, cuerdas, cordajes	13,0	0,0	2.930	9,1	L, XR
59057900	Redes, excepto para pesca	9,5	0,0	29	1,3	XR
59060000	Tejidos impregnados con derivados de celulosal	4,0	0,0	212	0,5	L, XR
59179000	Tejidos para usos técnicos	9,5	0,0	60	0,5	L
60013000	Paños para calcetería de fibras textiles	13,0	0,0	212	0,3	L, XR
60019000	Paños para calcetería	14,0	0,0	51	0,2	L, XR
60042000	Ropa interior de algodón	17,0	0,0	10.255	3,1	DL, Q
60049000	Ropa interior, excepto de algodón	17,0	0,0	1.064	0,5	DL, Q
60056000	Prendas exteriores de vestir	18,0	0,0	3.790	0,5	LL, DL
60059000	Artículos de calcetería, no elásticos	13,0	0,0	111	1,1	LL, DL
60059000	Artículos de calcetería, elásticos	16,0	0,0	56	0,1	L, XR
61010000	Ropa exterior para hombres y niños	17,0	0,0	7.036	0,6	DL, L, Q
61021000	Artículos para bebés	10,5	0,0	13	0,2	DL, GQ, BQ
61027000	Ropa exterior para señoras y niñas	17,0	0,0	5.516	0,5	DL, L, GQ, Q
61030000	Ropa interior para hombres y niños	17,0	0,0	1.852	0,4	DL, BQ
61040000	Ropa interior para mujeres, niñas, niñitas	13,0	0,0	544	0,9	Q
61060000	Chales, mantas, pañuelos, etc.	16,0	0,0	13	0,1	L, XR
61090000	Corses, fajas, sostenes	8,5	0,0	1.824	1,8	Q
62012000	Mantas de algodón	14,0	0,0	445	23,2	L, XR
62019000	Mantas de otros materiales textiles	14,0	0,0	230	1,6	L, XR
62029000	Ropa de cama, mesa, oficina, etc.	19,0	0,0	27.863	11,6	DL, L, Q
62031100	Sacos y talegas de yute usados	8,0	-	25	0,8	DL, GQ

Cuadro A2 (Continuación)

1	2	3	4	5	6	7
62031300	Sacos y talegas de yute, nuevos	20,0	0,0	11	0,1	DL,GQ
62039900	Sacos y talegas, nuevos, de otros tejidos	13,0	0,0	136	0,8	DL,L,GQ
62042000	Velas para embarcaciones	15,0	0,0	210	1,1	L,XR
62059000	Otros artículos de telas	10,5	0,0	23	0,2	L,XR
65041100	Sorbreros y similares	5,5	0,0	10	2,6	XR
69073100	Baldosas sin barnizar	8,0	0,0	13	0,4	DL,BQ
69079000	Baldosas en cerámica	8,0	0,0	32	0,6	DL,BQ
69082000	Baldosas, mosaicos	18,0	0,0	14	0,2	DL,BQ
69083100	Baldosas, barnizadas o esmaltadas	9,0	0,0	197	2,5	DL,BQ
69089000	Baldosas en cerámica, barnizadas o esmaltadas	9,0	0,0	50	0,1	DL,BQ
69111000	Vajilla y artículos domésticos de porcelana blanca	13,5	0,0	212	5,5	DL,GQ,BQ
69119000	Vajilla y artículos domésticos de porcelana multicolor	14,9	0,0	158	0,6	DL,GQ,BQ
69123900	Vajilla y artículos domésticos de otras cerámicas	11,7	0,0	15	0,2	DL,GQ,BQ
73011000	Fundición especial	4,0	-	11	2,3	DL,BQ
73012000	Fundición hematites	4,0	-	42.854	33,6	DL,BQ
73014900	Otras fundiciones	4,0	-	1.373	12,8	DL,BQ
73023001	Ferro-silicio	L	-	32	0,2	DL
73023002	Ferro-silicio	10,0	-	229	0,2	DL
73024001	Ferro-silicio manganeso	L	-	132	0,7	DL
73024002	Ferro-silicio-manganeso	5,5	-	182	0,7	DL
73025101	Ferro-cromo contenido 0,1% carbón	L	-	89	5,0	DL
73025102	Ferro-cromo	8,0	-	6.011	5,0	DL
73029000	Otras ferro-aleaciones	7,0	-	26.828	47,9	DL
73083000	Desbastes en rollos, de fierro o acero	6,0	0,0	1.566	0,5	BP
73101300	Barras de fierro o acero	6,0	0,0	29	0,0	BP
73111000	Perfiles de fierro o acero	6,0	0,0	23	0,0	BP
73152000	Barras y perfiles de acero	7,0	0,0	28	0,1	BP
73159300	Chapas no magnéticas de acero	7,0	0,0	14	0,0	BP
82090000	Cuchillos	17,0	0,0	274	0,8	DL,BQ
84063100	Motores a explosión de 250 cm ³ o menos	9,0	0,0	113	0,4	BQ
84063700	Motores a explosión de más de 250 cm ³	7,0	0,0	164	0,2	BQ
84064000	Motores a explosión de más de 250 cm ³	12,0	0,0	22.640	42,5	BQ
84068000	Motores a combustión interna	12,0	0,0	2.714	2,3	BQ
84069100	Partes y piezas para motores de aerodinos	5,0	0,0	29	0,3	BQ
84069200	Partes y piezas para otros motores	7,0	0,0	8.239	3,2	BQ
84411300	Máquinas de coser	12,0	0,0	627	1,8	L
84411400	Máquinas de coser	6,0	0,0	328	0,7	L
84411900	Partes y piezas para máquinas de coser	9,0	0,0	263	1,1	L

Cuadro A2: (Cont.)

1	2	3	4	5	6	7
84620000	Rodamientos de todas clases	9,0	0,0	18	0,0	L
85151300	Transmisores de radiofonía y radiotelegrafía	11,0	0,0	163	0,2	DL,Q,BQ
85151500	Receptores de radiotelefonía. Radiodifusión	14,0	0,0	64	0,0	DL,Q,BQ
85152000	Aparatos de radiogufa, radiodetección	10,0	0,0	43	0,0	DL,Q,BQ
85159500	Otras partes y piezas para transmisores y receptores	13,0	0,0	155	0,1	DL,BQ,Q
85212100	Tubos catódicos para receptores de telev.	15,0	0,0	41	0,0	DL,BQ
85212900	Lámparas, válvulas y tubos electrónicos	7,5	0,0	22	0,0	DL,BQ
87022900	Automóviles para transporte de personas	11,0	0,0	84	0,0	BQ
87051100	Partes, piezas y accesorios para vehículos	7,0	0,0	16.067	8,9	BQ
87059000	Piezas sueltas para vehículos	12,0	0,0	1.406	0,2	BQ
89017000	Barcos para navegación marítima	L	-	367	0,0	DL
89019000	Barcos para navegación fluvial	3,0	0,0	52	0,1	DL
90120000	Microscopios ópticos	10,5	0,0	39	0,2	DL,BQ
90281000	Aparatos electrónicos para verificación de control	13,0	0,0	254	0,0	DL
90289000	Aparatos electrónicos para control	6,5	0,0	75	0,1	DL
97039900	Juguetes	16,0	0,0	211	0,1	DL,BQ

Fuente: UNCTAD y GATT

(1) Porcentaje que representa la importación desde Brasil en el total importado.

Cuadro A3: Productos de interés exportados de Brasil sujetos a derechos o componentes variables en el mercado de la CEE (en miles de dólares)

NCCA	Descripción del Producto	Tasa NMF aplicada	SGP	Importaciones procedentes de Brasil	% (1)
1	2	3	4	5	6
02011500	Carne de bovinos fresca o refrigerada	20,0	-	358	1,3
02012400	Carne de bovinos, congelada, deshuesada	20,0	-	899	2,8
02013700	Carne de bovinos congelada, trozada, deshuesada	20,0	-	4.194	3,4
02013300	Carne porcina, trozada, sin deshuesar	(a)	-	1.057	4,1
02013900	Espaldar de porcinos trozado	(a)	-	400	4,2
02014000	Carne porcina, trozada, sin deshuesar	(a)	-	1.382	11,9
02014900	Carne porcina	(a)	-	5.239	7,7
02018400	Piñones de porcinos	9,0	-	31	0,9
02018800	Cerazones, lenguas, pulmones de porcinos	9,0	-	47	0,6
02019400	Otros despojos de la especie porcina	9,0	-	34	3,5
10059200	Maíz	(a)	-	5.158	0,2
10065000	Arroz	(a)	-	840	4,3
10071000	Alforfón	(a)	-	1.513	64,4
10079500	Granos de sorgo	(a)	-	801	0,4
11085000	Almidón y féculas	(a)	-	80	2,8
17017100	Azúcar en bruto sin desnaturizar	(a)	-	49.451	8,2
17030000	Melazas	(a)	-	32.507	25,0
17043000	Goma de mascar	23,0	-	62	1,2
17049900	Dulces sin cacao	27,0	-	136	0,6
19040000	Tapioca	10,0	4,0	37	1,0
20030000	Frutas congeladas, con azúcar agregada	26,0	12,0	31	1,3
20054100	Purés y pastas de frutas	30,0	12,0	11	0,2
20067600	Duraznos y damascos con azúcar. Embalaje lkg	24,0	-	22	0,0
20068200	Duraznos y damascos con azúcar. Sin alcohol	24,0	8,0	325	1,5
20068300	Mezclas de frutas	22,0	12,0	36	0,1
20071000	Jugos de frutas	42,0	15,0	105	3,3
20073600	Jugos de naranjas	19,0	-	52.395	46,7
20073700	Jugo de pomelo	15,0	8,0	240	1,3
20073900	Jugo de limón y otros agrios	19,0	13,0	2.399	24,0
20074100	Jugo de piña	21,0	18,0	506	2,3
20074300	Mezcla de jugos de frutas	21,0	17,5	22	3,4
20075100	Jugo de naranja	19,0	-	389	3,1
20076900	Jugos de otras frutas	22,0	18,0	43	3,4
20077100	Jugos de agrios y piña, mezclados	19,0	-	25	95,1
21071000	Cereales en grano, preparados	13,0	4,0	32	0,1

(a) Sujeto a derechos específicos

Cuadro A3: (Cont.)

1	2	3	4	5	6
21077000	Preparados alimenticios	13,0	-	22	1,6
21078000	Otros preparados alimenticios	13,0	9,0	12.113	27,1
23021100	Salvado de residuos de maíz o arroz	(a)	-	23	0,0
23021300	Salvado de otros cereales	(a)	-	1.736	0,8
23073000	Preparados forrageros	(a)	-	575	3,5
29047100	Manitol	12,0	-	109	11,2
38199000	Otros productos químicos	12,0	0,0	78	0,0

Fuente: UNCTAD y GATT

(1) Porcentaje que representa la importación desde Brasil en el total importado.

(a) Sujeto a derechos específicos

Cuadro A4: Tratamiento arancelario y no arancelario a las exportaciones de Brasil en el mercado del Japón (en miles de dólares).

NCCA	Descripción del Producto	Tasa NMF aplicada	SGP	Importaciones pro- cedentes de Brasil			% (1)	Barreras no arancelarias		
				3	4	5		6	7	
1	2	3	4	5	6	7				
0201340	Carne de caballo, mulas F.R.C.	L	-	31.778	46,1	HS				
0201390	Despojos de carne de ovinos, caprinos, etc	L	-	126	13,7	HS				
0202010	Despojos comerciales de aves	30,0	-	1.146	2,5	HS				
0204100	Carne y despojos comestibles de ba- llena F.R.C.	L	-	53	0,2	HS				
0303119	Langostinos, camarones, langostas F.R.C.	5,0	-	5.557	0,8	HS				
0503000	Crines de caballo	L	-	52	2,4	HS				
0504190	Interiores, enteros o trozados	L	-	80	9,2	HS				
0509010	Cuernos de animales	L	-	49	0,6	HS				
0514200	Canteridas y billis	L	-	654	21,4	HS				
0515700	Productos animales	2,5	-	222	5,1	HS				
0602000	Otras plantas vivas	L	0,0	62	3,5	HS				
0603000	Flores y capullos cortados	5,0	0,0	521	16,7	HS				
0604000	Follages, ramas y otras partes de plantas	5,0	0,0	14	2,5	HS				
0705410	Porotos	10,0	-	55	0,4	HS				
0705490	Vegetales leguminosos, secos	10,0	-	230	5,1	HS				
0801420	Nueces del Brasil	10,0	0,0	118	77,3	HS, DL, Q				
0810090	Fruta preservada por congelación	20,0	-	210	4,0	HS, DL, Q				
0901110	Granos de café sin tostar	L	-	72.997	21,5	HS				
0902221	Té verde	20,0	-	302	3,6	HS, TX				
1005010	Maíz para alimentación	L	-	5.622	0,7	HS, TX				
1005090A	Maíz para fabricar almidón	L	-	1.646	1,7	HS				
1005090C	Maíz	10,0	-	1.079	4,3	HS				
1005090D	Maíz para otros usos	10,0	-	330	0,2	HS				
1007100	Trigo sarraceno, sin moler	15,0	-	2.268	19,9	HS				
1201100	Soya	10,0	-	32.308	3,8	HS				
1201290	Nueces, excepto para extraer aceite	L	-	1.742	3,1	HS, DL, Q				
1201400	Semillas de sésamo	L	-	65	0,2	HS				
1201949	Semillas y frutas oleaginosas	L	-	17	1,7	HS				
1207400	Semillas para perfumería	L	-	24	48,9	HS				
1207990	Plantas para productos de perfumería, etc.	5,0	0,0	43	0,2	HS				
1209000	Paja de cereales	L	-	391	18,0	HS				
1303200	Jugo de nueces de cajú	L	-	25	1,4	HS				
1405119	Plantas marinas	L	-	151	2,3	HS				
1507110	Aceite de soya	13,2	-	256	4,7	HS				

Cuadro A4: (Cont.)

1	2	3	4	5	6	7
1507920	Acetate de castor, crudo, refinado, purificado	10,0	-	292	20,9	HS
1602221	Corned beef	25,0	-	1.116	15,8	DL,Q
1701213	Azúcar de caña o remolacha	35,4	-	57.843	6,0	HS,MP,TX
1704100	Goma de mascar, sin cacao	40,0	-	59	2,7	HS,STD,TX
1704221	Confites	35,0	-	441	6,4	HS,STD,TX
1704222	Caramelos	35,0	-	16	2,0	HS,STD,TX
1704229	Otros confites de azúcar, sin cacao	35,0	-	44	2,1	HS
1801000	Cacao en grano crudo o tostado	L	-	3.765	6,2	HS
1806100	Confites de chocolate	35,0	-	41	0,3	HS,TX
1908110	Galletas, bizcochos, etc.	40,0	-	19	0,3	HS,STD
2003090	Fruta preservada por congelación	28,0	-	211	10,3	HS
2005110	Mermeladas con azúcar adicional	32,0	-	81	1,3	HS,STD
2006199A	Nueces de cajú, preservadas	28,0	15,0	18	2,1	HS
2006199B	Frutas preparadas o preservadas	28,0	25,0	18	2,1	HS,DL,Q
2006251	Mangos, bananas, guavas, etc. preservadas	25,0	-	78	7,3	HS,TX,DL,Q
2007131	Jugo de Naranja	25,0	-	36	9,9	HS,TX,DL,Q
2007141	Jugo de naranja sin azúcar adicional	30,0	-	214	23,1	HS,TX
2102211	Café instantáneo	20,0	-	3.707	8,9	HS,STD,DL,Q
2107229	Preparados alimenticios	25,0	-	164	0,8	HS,Q,ST
2208100	Alcohol etílico	40,0	-	6.904	24,4	HS
2208290	Alcohol etílico de menos de 90º	64,1	-	7.917	84,2	HS
2301290	Harinas y polvo de carne, de despojos	L	-	58	0,2	HS
2304100	Tortas y otros residuos oleaginosos	L	-	16.747	39,5	HS
2306000	Productos vegetales para alimentación animal	L	-	92	1,2	HS
2401110	Hojas de tabaco sin desvenar	355,0	-	666	2,7	HS,ST
2401120	Hojas de tabaco, total, o parcialmente desvenada	355,0	-	643	0,3	HS,ST
2401210	Otras hojas de tabaco, sin desvenar	355,0	-	2.261	5,9	HS,ST
2401220	Otras hojas de tabaco, total o parcialmente desvenadas	355,0	-	665	1,5	HS,ST
2532120	Sustancias minerales	L	-	114	0,6	DL,Q
5002221	Seda cruda	7,5	-	501	5,8	ST
5002222	Seda cruda	7,5	-	2.964	16,1	ST
5002223	Seda cruda	7,5	-	195	2,3	ST
5002229	Seda cruda	7,5	-	389	1,6	ST
5004000	Hilados de seda	7,5	-	10.737	9,8	R
6402199	Calzado parte superior de cuero	30,0	3,8 15,0	24	1,1	DL,Q

Cuadro A5: Tasa efectiva de protección en USA, CEE y Japón para algunos productos de interés exportador de Brasil

NCCA o CUCI	Producto	Tasa nominal %			Otros gravámenes %	Tasa efectiva %
		1	2	3		
USA						
422.30 (x)	Aceite refinado de coco			10,0		59,9
421.40 (x)	Aceite de maní refinado			16,0		44,9
421.30 (x)	Aceite de algodón			59,6		465,9
41.03/07	Cueros			6,2		18,6
54.02	Calzado de cuero			10,5		18,4
40.01	Cauchos y gomas			4,3		12,5
18.04	Mantequilla y polvo de cacao			2,6		22,0
18.06	Productos de chocolate			5,7		10,3
42.20 (x)	Arroz			36,2		327,6
421.20 (x)	Aceite de soya			22,5		252,5
JAPÓN						
122.10/20/30 (x)	Cigarros y cigarrillos			339,5		405,6
55 a 59	Café tostado			35,0		137,1
	Algodón (telas)			8,1		25,8
421.20 (x)	Vestidos de algodón			14,7		27,3
421.30 (x)	Aceite de soya			25,4		285,1
421.40 (x)	Aceite de algodón			25,8		206,3
421.40 (x)	Aceite de maní			12,1		150,9
421.40 (x)	Aceite de maní refinado			16,2		52,1
CEE						
02.02	Pollos			18,0	23,3	90,4
02.01/06	Carnes			19,5	42,5	165,0
11.10 (x)	Carnes vacunas			20,0	64,2	253,4
47.02 (x)	Alimentos (no de trigo)			23,0	17,3	124,4
10.05	Maíz			6,0	34,1	82,7
4214.00 (x)	Aceite de maní, refinado			15,0		186,4
4212.00 (x)	Aceite de soya			11,0		148,1
	Café tostado			15,2		35,7
	Vegetales y frutas congelados			20,5	8,0	79,7
	Cigarros y cigarrillos			87,1		148,5
	Ropa de algodón			14,0		17,6
	Tejido de algodón			13,6		29,7
	Artículos de goma			8,3		19,0
55.07/09						
10.10/16						

Cuadro 5a: (Continuación)

1	2	3	4	5
64.02	Zapatos	9,4		12,0
41.03/7	Cueros	7,0		21,4
20.03	Frutas congeladas con azúcar	26,0	26,8	161,7

Fuentes: Matriz de consumo-producto de la UNCTAD, con informaciones arancelarias y derechos variables (CEE) del GATT.
Las partidas con (x) están en nomenclatura CUCI.

Anexo A6: Glosario de barreras no arancelarias y textos legales

1. Barreras no arancelarias

Se incluye a continuación una breve explicación sobre la naturaleza de cada tipo de barreras no arancelarias detectadas para este trabajo y, en aquellos casos que se considera de interés, se ofrece una reseña de su mecanismo de aplicación.

ASP. Son aforos aduaneros que se valorizan de acuerdo con los precios de venta interna de los Estados Unidos. Este sistema de aforo o de valorización de las mercaderías importadas en aduana estadounidense son siempre más altos que los precios reales de importación, de modo que una tasa ad-valorem al aplicar la a un valor de aforo más alto que el real hace que el arancel sea más elevado y, por lo tanto, de una efectividad proteccionista mayor. En igual situación se encuentra el aforo aduanero según lista final que se calcula según un sistema que opera en el sentido de sobrevaluar el precio de la mercadería importada (ver más adelante el acuerdo sobre aforos o valoración en aduana aprobado en la Ronda Tokio).

BQ. Cuota bilateral que un mercado importador impone a uno o más países exportadores, fijando las cantidades que este o estos países pueden exportar al que impone la cuota. Esta restricción cuantitativa va acompañada normalmente de una licencia no automática.

GQ. Cuota global. Contingente que un país importador fija en forma global a la importación de un producto determinado. Este contingente puede ser distribuido, una vez fijado, por país exportador por medio de licencias o puede dejar librado al que "primero llegue", cancelando las posibilidades de importación una vez que se cubra el total del contingente o cuota fijada.

- DL. Licencia discrecional es toda aquella que debe ser extendida discrecionalmente por el país importador, constituyéndose sólo en una restricción a la importación cuando va acompañada de una restricción (p.e. sanitaria o cuantitativa).
- HS. Medida sanitaria o fitosanitaria que debe ser cumplida, ya sea en el país exportador o al ingresar la mercadería al país importador, en las condiciones que cada reglamentación establezca. Se puede recurrir a análisis de toda naturaleza y lleva la idea de velar por el medio ambiente, la flora y la fauna y la salud pública y del consumidor. Estados Unidos llega a declarar país "epidémico" en el caso de algunos productos agrícolas con prohibición de importar de ellos. En otros casos se suele someter a "cuarentena" a la mercadería proveniente de país epidémico.
- L.L. Licencia liberal en la clasificación del código de conducta o acuerdo de la Ronda Tokio de licencia automática. Puede no constituir una restricción si se extiende con pocos o ningún requisito previos y en muy corto plazo.
- MP. Sistema de aforos según el criterio de precios mínimos (Estados Unidos) que siempre son superiores al precio real de importación y tienden por lo tanto a elevar las tasas arancelarias advalorem.
- P. Prohibición. Absoluta imposibilidad de importar los productos prohibidos ya sea por razones de seguridad, salud, o por razones de una gran competencia con productos domésticos del país importador que impone la restricción.
- PHS. Igual que el anterior pero exclusivamente por razones sanitarias. En general se aplica a productos agrícola-ganaderos.
- Q. Contingente o cuota cuya naturaleza no se pudo identificar. Se supone que puede ser tanto cuota global o cuota bilateral con

mecanismos similares de aplicación.

- QR. Restricción cuantitativa no identificada claramente pero que no siendo exactamente una cuota o contingente limita las importaciones a niveles que el país importador determina.
- R. Restricción no identificada claramente. En su mayor parte corresponden a las detectadas en este trabajo como restricciones cuantitativas.
- SR. Restricción estacional. Se aplica exclusivamente a productos agropecuarios de producción estacional. Cuando un país importador produce este bien, por ejemplo, sólo de enero a junio la restricción estacional puede consistir en la prohibición de importar totalmente en ese período o importar sólo un cupo predeterminado, eliminándose esa restricción o liberalizándola en el período en que el país no tiene producción.
- ST. Comercio de Estado. Se considera restricción cuando estas compras las realiza un estanco estatal que puede discriminar por país proveedor o limitar el volumen de las compras. También cuando en las licitaciones públicas de cualquier naturaleza no se da acceso a oferentes del exterior o no se da adecuada publicidad para la participación de estos. En la Ronda Tokio se aprobó un código de conducta sobre el comercio de Estado (véase más adelante las consideraciones sobre el mismo).
- TAX. Recargo tarifario. Cuando por razones de urgencia (art. XIX del GATT), o por un "waiver" (art. XXV:5) o por no tener la tasa NMF consolidada en el GATT, se impone un recargo al arancel "efectivamente aplicado".
- TP. Mecanismo de activación de precios o "trigger price system" usado por los Estados Unidos para imponer derechos compensatorios en el sector siderúrgico. Cuando el precio declarado en aduana es inferior en 5% al precio básico (el del Japón) se activa un

movimiento investigador de dumping o subsidio para imponer dicho derecho compensatorio.

XR. Restricción "voluntaria" que el país exportador se impone para evitar que sus exportaciones sean "penadas" por una salvaguardia (desorganización de mercado)' o por una restricción cuantitativa o una prohibición. Cabría distinguir dos grandes grupos: aquellos que surgen de un arreglo, contractual o no, entre el país importador y el exportador, y aquellos que se derivan del acuerdo multilateral celebrado dentro del GATT denominado multifibras.

BP. Precio básico que la CEE aplica a las importaciones de productos siderúrgicos, "mutatis mutandi" opera como los "trigger prices".

VL y VC. Derechos y componentes variables. Gravamen que la CEE declara como no arancelarios y que consiste en establecer un derecho cuyo monto resulta de anular la diferencia que existe entre el precio del producto más eficiente del exterior y el precio del productor menos eficiente de la CEE. Este gravamen varía continuamente ante los cambios de los mencionados precios.

O.M. Responde a alguna restricción que el país afectado "denuncia" al GATT, en un formulario que éste distribuyó para actualizar su catálogo de barreras no arancelarias. Muchas de estas "denuncias" identifican barreras de "normas" como embalaje, etiquetado y marcaje, etc.

2. Principales artículos del GATT relacionados con este trabajo

Artículo I. Este artículo constituye el principal puntal del GATT al establecer y regular la cláusula de nación más favorecida (NMF). Por él cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por un país miembro (parte contratante) a un producto origi

nario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado. Esto rige para los derechos de aduana aplicados a importaciones o exportaciones y a toda otra carga relacionadas con ellos como los fondos con que deben pagarse las importaciones y exportaciones, a todos los reglamentos y formalidades vinculados a esas importaciones y exportaciones, etc., sin perjuicio de las excepciones establecidas en los artículos XIX y XXV que se verán más adelante, este art. I contiene algunas excepciones a la cláusula NMF y se relacionan con las preferencias en él mencionadas. Siendo la base del GATT, cualquier modificación a este artículo requiere la unanimidad de las partes contratantes.

Artículo II. Este artículo trata especialmente de las listas de concesiones otorgadas por las partes contratantes complementando, al propio tiempo, el trato igualitario establecido en el Art. I. Estas listas constan de dos partes, la primera se refiere a los productos a los que se debe dar un trato igualitario cualquiera sea la procedencia de los mismos y cuyos derechos de aduana no pueden ser superiores a los fijados en las listas. La segunda parte se relaciona con los productos que tienen derecho a recibir un trato preferencial según el art. I y no podrán recibir un trato arancelario menos favorable al establecido en esta segunda parte de la lista. Sin embargo, no se impide percibir a toda parte contratante sobre la importación de un producto cualquiera a) una carga equivalente a un impuesto aplicado a un producto nacional similar o a un insumo que haya servido en todo o en parte para fabricar el producto importado; b) un derecho antidumping o compensatorio conforme al artículo VI, y derechos u otras cargas proporcionales al costo de los servicios prestados para la importación. No se podrá modificar el aforo aduanero en el sentido de aumentar por esa vía la carga arancelaria establecida en las listas. Este artículo reglamenta las negociaciones sobre las violaciones a las listas. Conviene advertir, aunque el artículo no lo menciona expresamente, que los aranceles pueden estar consolidados en esa lista ya sea en beneficio de todos los miembros o nominativamente a un país que "pagó" la compensación.

Cualquier alteración a este arancel consolidado (desconsolidación) lleva aparejada la obligación de otorgar sobre otro producto o productos una compensación equivalente. También el arancel puede no estar consolidado y en ese caso su modificación no entraña obligación alguna de otorgar compensación.

Artículo III. Este artículo está destinado a establecer un trato igualitario a los productos nacionales y a los importados (con la sólo excepción del arancel) ya que no autoriza a aplicar sobre los productos importados, ni directa ni indirectamente, impuestos u otras cargas interiores superiores a los aplicados a los productos nacionales.

Artículo VI. Por este artículo se reconoce que el dumping es condenable cuando causa o amenaza causar un perjuicio grave a una producción existente en el país importador o retrasa la creación de una producción nacional. Establece el criterio del perjuicio y la causalidad en el sentido de que dicho perjuicio debe ser causa directa de la importación de productos negociados con dumping. Para aplicar los recaudos que establece el artículo se debe comprobar: a) que el precio es menor que el comparable, en operaciones normales, al de un producto similar destinado al consumo interno; b) si no se puede obtener el precio interno, el precio de exportación "sospecho so", no debe ser inferior al de exportación a un tercer país o menor que el costo de producción en el país de origen más un suplemento razonable por costos de venta y beneficios. Para contrarrestar el dumping o el subsidio se puede percibir un derecho compensatorio que no exceda al margen del dumping o de la prima o de la subvención que se sepa ha sido concedida a la producción o exportación. Este derecho compensatorio se define como un derecho especial percibido para contrarrestar toda subvención, directa o indirecta, concedida a la producción o exportación" (véase la página 44 de las reflexiones preliminares). Las Partes Contratantes (12) están capacita

(12) En el Acuerdo General (GATT) se usa el término partes contratantes para designar un país miembro y Partes Contratantes (con mayúscula) para designarlos cuando actúan en forma colectiva.

das para autorizar la percepción de ese derecho compensatorio, pero cuando el alivio al perjuicio grave no espera dilación el país afectado lo puede aplicar notificando el hecho posteriormente al GATT y entonces las Partes Contratantes decidirán la procedencia o no de la aplicación de tal derecho y, en su caso, de su devolución.

Artículo VII. Este artículo reglamenta la forma o sistema de establecer el aforo aduanero de modo que por esta vía no se eleve la carga arancelaria fijada en las listas del Art. II. En general el aforo debe responder al valor real del producto importado, o, cuando no es posible establecerlo, este aforo debería basarse en el equivalente comprobable que más se le aproxime. En la Ronda Tokio se aprobó un acuerdo o código de conducta que reglamente este artículo estableciéndose cinco criterios de valoración con orden de prioridad (véase comentarios al código más adelante).

Artículo VIII. Sobre licencias no hay muchas estipulaciones en el GATT, excepto la mención de las mismas en el art. VIII referente a los derechos y formalidades referentes a la exportación e importación. En la Ronda Tokio se aprobó un código de conducta sobre el otorgamiento y aplicación de licencias (véase más adelante).

Artículos XI, XII y XIII. El primero trata de la eliminación general de las restricciones cuantitativas. El segundo de las restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos y el XIII de la aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas. La verdad es que en lugar de eliminarse estas restricciones se han multiplicado e, incluso, en el Acuerdo Multifibras están establecidas, figurando este Acuerdo como Protocolo del Acuerdo General y hace, por lo tanto, al propio GATT. En cuanto a las restricciones por balanza de pagos entre los países desarrollados sólo Estados Unidos las utilizó temporalmente años atrás cuando la primera crisis del dólar y de su balanza de pagos.

Artículo XVI. Este artículo está dividido en dos partes. La primera se relaciona con las subvenciones en general y la segunda con ciertas disposiciones adicionales relativas a las subvenciones a la exportación. La primera parte establece que si un país miembro concede una subvención que directa o indirectamente tenga por efecto aumentar la exportación de un producto, deberá notificar a las Partes Contratantes su importancia y su naturaleza, así como los efectos que estime ha de causar sobre sus exportaciones y las circunstancias que la justifican. Si esta subvención causa o amenaza causar a otra parte contratante un perjuicio grave deberá examinar con las partes contratantes presuntivamente perjudicadas o con las Partes Contratantes la posibilidad de limitarla. La segunda parte del art. XVI trata de evitar la concesión de subvencionar a productos básicos o de aplicarlas de manera tal que el país que la concede no absorba una parte inequitativa del comercio total del producto subsidiado teniendo en cuenta la proporción que registraba ese comercio en un período anterior. Asimismo establece que después del 1º de enero de 1958 las partes contratantes dejarán de conceder subvenciones a productos que no sean productos básicos, con el ánimo de que estas subvenciones sobre productos no básicos queden eliminadas(?). En la Ronda Tokio se aprobó un código de conducta sobre subvenciones y derechos compensatorios que se verá más adelante.

Artículo XVII. Este artículo del Acuerdo General trata de las empresas comerciales del Estado (compras del Estado). Reconoce que las empresas del Estado podrían ser utilizadas de tal manera que obstaculicen considerablemente el comercio y por ello se reglamente ese comercio. Las compras y ventas de empresas del Estado deberán ajustarse a lo estatuido en el Acuerdo General en materia de no discriminación ateniéndose a los principios de precio, calidad, etc., ofreciendo a empresas de otros países miembros igual oportunidad que a las nacionales. Se exceptúan las compras de los poderes públicos para su propio uso y no destinadas al comercio o a la producción.

Artículo XIX. Este artículo trata de las medidas de urgencia (salvaguardias o cláusulas de escape) distintas a las de proteger el equilibrio del balance de pagos (art. XII) y que se relacionan

con los perjuicios emergentes de la desorganización del mercado por causa de las importaciones. Así, si como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones (causalidad) incluidas las arancelarias un país importa un producto en cantidades tales que amenace causar un perjuicio grave (desorganización del mercado) este país puede retirar las obligaciones contraídas temporalmente para reponer el perjuicio. Esto rige también a toda preferencia concertada o concedida. Este artículo establece el mecanismo de consulta y negociación para el retiro temporal de las obligaciones contraídas. En la Ronda Tokio se sigue negociando un código de conducta sobre el tema, estando esa negociación detenida por la posición de la CEE de incluir en el código la cláusula de selectividad (discriminación) a la que se oponen todos los países en desarrollo y los Estados Unidos. La CEE alega que el art. XIX con su actual redacción permite el uso de la cláusula de selectividad.

Artículo XXV. Este artículo referido a la acción colectiva de los países miembros sólo interesa, a los fines de este trabajo, por el párrafo 5. En efecto, en él se establece que en circunstancias excepcionales distintas a las previstas en otros artículos del Acuerdo General, las Partes Contratantes podrán eximir de algunas obligaciones impuestas por el Acuerdo siempre que reúna los dos tercios de los votos emitidos y más de la mitad de los países miembros lo autorice. En virtud de este artículo se autorizaron a los 19 países de la ODCE a establecer sendos sistemas generales de preferencia (SGP) por un plazo de 10 años. El de la CEE debe terminar en julio de 1981 y el de Estados Unidos el 1º de enero de 1985. Sin embargo, en la Ronda Tokio, los países en desarrollo lograron que se aprobara una cláusula de habilitación por la cual estos SGP pueden tener una vigencia indefinida. No obstante, los países desarrollados no adquirieron por ello la obligación de mantenerlos, pudiendo eliminarlos en cualquier momento. Además, esta cláusula de habilitación incluye la cláusula de gradualidad o gradualismo por la cual se irán eliminando de los beneficios de estos SGP, a los países en desarrollo más avanzados y que más lo utilizan.

3. Breves referencias a los seis códigos o acuerdos de la Ronda Tokio

a) Acuerdo sobre licencias

Este acuerdo se basa en una serie de disposiciones dispersas en el Acuerdo General principalmente los art. VIII, X y XI y tiende a armonizar y simplificar los procedimientos administrativos en el otorgamiento de licencias. Los países en desarrollo no lograron incluir el trato especial y diferenciado, aunque evitaron que el acuerdo elimine una serie de licencias que utilizan estos países y también la CEE, tales como las que se otorgan con fines estadísticos, distribución de cambio extranjero, prevención de déficit de balanza de pagos, etc. (licencias automáticas) y que sólo constituyen restricciones si requieren requisitos engorrosos o se otorgan con mucha demora. Las licencias no automáticas son las más regladas en el acuerdo por cuanto están destinadas a administrar alguna restricción, principalmente cuantitativa, como la distribución de cuotas globales o bilaterales, etc. Sin embargo, este acuerdo o código no consulta ningún mecanismo amplio de consulta y de solución de controversias, que quedan librados a lo estatuido en diversos artículos del GATT. La administración del código o acuerdo dependerá de un Comité de Signatarios que el mismo crea.

b) Código o acuerdo sobre subvenciones y derechos compensatorios

Está destinado a reglar los derechos compensatorios en tres aspectos: i) requisitos de procedimiento para iniciar y llevar a conclusiones las investigaciones; ii) normas de aplicación provisional mientras se concluye la investigación; y iii) definiciones de las normas sustantivas. En relación con el punto i) se ha diseñado un conjunto de procedimientos internos relacionados con la iniciación de las investigaciones y de las pruebas mínimas que elimina la amenaza de aplicación arbitraria del derecho compensatorio. Así la investigación desde su planteo debe incluir las pruebas que demuestran la existencia de una subvención prohibida, el perjuicio grave y la vin

culación entre una y otro. En relación con el punto ii) se incluyen normas para asegurar la amplia difusión de las informaciones a todas las partes con el ánimo de que se puedan presentar los principales argumentos para dirimir la controversia, principalmente sobre prácticas prohibidas, perjuicio grave y causalidad. Asimismo para evitar que la demora en llegar a una conclusión positiva o negativa se establecen límites de tiempo que generalmente no pueden exceder de un año, eliminando con ello que la investigación per se se convierta en un obstáculo al comercio. En relación con el punto iii) se crea un conjunto de reglas de las que pueden derivarse los estándares objetivos, como el registro por escrito de las decisiones positivas con sus fundamentos, la evacuación de consultas entre países signatarios, el monto del derecho (que puede ser menor pero no mayor que el subsidio) y la posibilidad de suspender la acción si el país "acusado" conviene en eliminar la subvención. Para determinar si existe perjuicio grave se deberá examinar el caso a través del volumen de exportación subvencionada y su efecto sobre el mercado importador y el impacto sobre los productores del país importador (causa). Para determinar este último impacto deberán examinarse los siguientes aspectos: descenso real o potencial en producción, ventas, participación en el mercado, utilidades, capacidad productiva utilizada, etc., efectos sobre los precios internos; impacto sobre el empleo, inventarios, capacidad para captar recursos para invertir, etc. Para determinar que las importaciones causan o amenazan causar el perjuicio grave ya mencionado, el vínculo, tal como está establecido en el código es sumamente débil. Finalmente, como en ningún momento desde la existencia del GATT y durante la redacción del Acuerdo, los expertos estuvieron de acuerdo en una definición de subsidio, el Código contiene la siguiente lista (indicativa y no exhaustiva):

- otorgamiento gubernativo de subvenciones directas a una empresa o producción haciéndolas depender de su actuación exportadora;
- Sistema de divisas que implican una concesión de prima a la exportación;
- Tarifas de transporte para las exportaciones más favorables que las aplicadas al comercio interno;

- Suministro gubernativo de productos o servicios para producir bienes de exportación en condiciones más favorables que para el consumo interno y también si son más favorables que las condiciones comerciales que se ofrezcan en el mercado mundial;
- Exención, exoneración, etc, concedidos en función de las exportaciones, de los impuestos directos, y de las cotizaciones sociales que paguen o deban pagar las empresas industriales y comerciales;
- exención o remisión de impuestos indirectos sobre la producción y distribución de bienes exportados, por una cuantía que exceda de los impuestos percibidos sobre la producción y distribución de productos similares vendidos en el mercado interno;
- exención de impuestos indirectos en cascada que recaigan sobre los insumos de los bienes exportados cuando sea mayor que la exención de esos impuestos que recaigan sobre iguales bienes para el consumo interno. Sin embargo, no constituirá subsidio si dichos impuestos eximidos recaen sobre insumos físicamente incorporados al bien exportado (cláusula de la incorporación física);
- exención de los gravámenes a la importación en una cuantía que exceda de las percibidas sobre los insumos importados e incorporados físicamente al bien exportado. Sin embargo se puede en casos particulares permitir que una empresa emplee productos del mercado interior en igual cantidad y de la misma característica que los importados, sustituyéndolos, con el objeto de beneficiarse de esta disposición siempre y cuando la operación de importación y la correspondiente de exportación se lleve a cabo dentro de un período que no exceda de dos años;
- creación oficial de sistemas de garantía o seguro de crédito a la exportación o de sistemas de garantía o seguro contra riesgos de fluctuaciones cambiarias;
- Concesión oficial de créditos a los exportadores a tipos de interés o de condiciones preferenciales;
- Cualquier otra carga para la Cuenta Pública que constituya una subvención a la exportación en el sentido del artículo XVI del Acuerdo General.

c) Acuerdo Antidumping

Muchas de las reglas examinadas para la aplicación de derechos compensatorios rigen para este Acuerdo (ambos tienen en común el art. VI del GATT). En este Acuerdo, la nueva determinación del perjuicio exige pruebas positivas con respecto al volumen de las importaciones objeto de dumping y su efecto sobre los precios internos de iguales productos, y sobre el impacto que ellas causen a los productores internos. La demostración exigida para la aplicación de derechos compensatorios por causa de subsidios rige igualmente para el dumping. En cuanto a las investigaciones del dumping, las disposiciones estipulan que se presente por escrito una solicitud que incluya las pruebas suficientes sobre la existencia del dumping, el perjuicio grave y el vínculo de causalidad. Si alguna de las partes no proporciona la información en plazo razonable, la investigación puede proseguir. Las disposiciones sobre los precios permiten que el país que exporta con dumping pueda suspender la investigación subiendo sus precios. Sin embargo, para evitar el abuso de este sistema de alza de precios se han establecido una serie de disposiciones como el monto del aumento, no aceptación del sistema sino después de iniciada la investigación, la violación al compromiso apareja que los derechos antidumping podrán aplicarse en forma expedita y retroactivamente; incluye otros puntos similares. En lo que se refiere a las reglas que gobiernan la determinación, imposición y percepción del derecho se establecen ciertas salvaguardias de procedimiento ya sea que la determinación final sea positiva o negativa. Asimismo establece principios no muy claros de consulta, conciliación y arreglo de controversias.

d) Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio (normas)

Este Acuerdo tiende a llenar la necesidad de especificar y fortalecer las reglas concernientes a las normas y reglamentos técnicos que influyen en el comercio. Así, dispone que las partes se asegurarán que las normas y reglamentos técnicos no se elaboren, adopten o apliquen con el fin de crear barreras al comercio, ni que a

las importaciones se les conceda un trato menos favorables que a los productos internos (no discriminación), y ni que los propios reglamentos técnicos o su aplicación creen obstáculos innecesarios al comercio. Para esto se estipula que las partes signatarias participen plenamente en la preparación de estas reglas internacionales sobre normas. Entre los aspectos que merecen ser destacados figuran: i) se requiere a los gobiernos que impongan a las instituciones públicas el acatamiento de las disposiciones del Acuerdo; ii) la prestación especial de asesoría o asistencia técnica en aspectos tales como creación de institutos nacionales de estandarización, participación en entidades internacionales de normalización, creación de organismos certificadores, etc; iii) estipula el Acuerdo para los países en desarrollo que los reglamentos y sistemas de certificación se basen en su propia tecnología y no en la internacional cuando ésta no sea apropiada para su desarrollo y necesidad comercial y financiera, y, finalmente iv) se crea un Comité de Obstáculos Técnicos al que las partes pueden someter sus controversias que no tengan solución por vía bilateral.

e) Acuerdo sobre valoración en aduana (art. VII del GATT).

Por intermedio de este código introduce una serie de profundas modificaciones, tanto de fondo como de forma, al Art. VII. Se abandona el concepto de valor real del artículo y se lo sustituye con una lista de procedimientos valorativos en cierto modo optativos, a saber:

- valor de transacción que es el precio realmente pagado por las mercaderías. Este método rige también para las empresas "vinculadas" si este vínculo no ha influido en el precio;
- valor de transacción de mercaderías idénticas o similares sujetas a ciertos reajustes;
- el valor deducido está basado en el precio de reventa de la mercadería importada con deducción de ciertos costos;
- el valor reconstituido sobre la base de los costos de producción;

citades razonables de ellos. Se enunciaron varios procedimientos para salvaguardar la imparcialidad en las licitaciones y provee mecanismos de consulta y solución de controversias.

Documentos del GATT donde se publican estos seis códigos o acuerdos de conducta:

Licencias de Importación - MTN/NTM/W/231/Rev. 2

Subvenciones y medidas compensatorias - MTN/NTM/W/236, Corr. 11

Antidumping - MTN/NTM^y/232/Rev. 1

Obstáculos técnicos (normas) - MTN/NTM/W/192/Rev. 5

Valoración en aduana (aforos) - MTN/NTM/W/229/Rev. 1

Compras del Sector Público - MTN/NTM/W/211/rev. 2
