INT-0810

Confidencial
21 de enero de 1978
Original: Español

PROYECTO CEPAL/UNCTAD/PNUD/RLA/74/087
DOC. 26

Metodología de evaluación de las Negociaciones Comerciales Multilaterales

78-2-282

INDICE

/INTRODUCCION

INTRODUCCION

El presente documento, redactado por el Consultor señor Pedro I. Mendive, ha sido preparado a solicitud del Grupo Latinoamericano de Ginebra, y tiende a establecer, pragmáticamente, un método evaluativo de los resultados de las negociaciones comerciales multilaterales. El mismo debe ser considerado como un método preliminar por cuanto a la fecha de su redacción, las negociaciones seguían su curso y, en muchos de los aspectos fundamentales, no era mucho lo que se había avanzado.

Sin embargo, en aspectos importantes, como lo concerniente a aranceles, dicho método puede ser ya utilizado, aprovechando para ello el material existente en el Proyecto Interregional UNCTAD/PNUD y las facilidades de computación electrónica que el mismo posee.

Consideraciones generales

Con la finalidad de cooperar con el Grupo Latinoamericano de Ginebra en las negociaciones comerciales multilaterales que se están desarrollando en el GATT, el Proyecto UNCTAD/PNUD/CEPAL - RLA/74/087, ha preparado la presente metodología para evaluar los resultados de dichas negociaciones. Las anotaciones que se insertan luego de esta introducción, constituyen las principales ideas metodológicas adecuadas a los procedimientos y técnicas que se han adoptado en el Comité de Negociaciones Comerciales y cuya estructura orgánica marca las diferentes áreas cubiertas por las negociaciones.

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

/En rigor

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

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

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

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

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

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

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

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

/A. ASPECTOS

A. ASPECTOS GENERALES

1. Nivel geográfico de la evaluación

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

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

El que aquí se sugiere con los ejercicios prácticos que la ilustrarán, se refiere tanto al conjunto de países latinoamericanos, como al de cualquier país de la región.

2. Sectores de la negociación susceptibles de evaluar

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

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

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

/En relación

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

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

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

/3. Compensaciones

3. Compensaciones y contribuciones

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

Las compensaciones o contribuciones que deban aportar los países en desarrollo, tendrán en cuenta las negociaciones en conjunto, es decir, no se efectuarán en forma sectorial sino teniendo en cuenta los beneficios suplementarios que obtengan de las negociaciones en su totalidad. En otras palabras, el conjunto de concesiones obtenidas por los países en desarrollo dará la pauta de las contribuciones a aportar, pero teniendo en cuenta que estas contribuciones deberán ser concedidas en áreas donde serán más consistentes con las necesidades de su desarrollo económico. En este contexto, las contribuciones globales de la región podrían ser consideradas como la suma de las acciones individuales de cada país, por lo menos en lo que atañe a una base de producto o de una sub-región.

4. Mercados importadores a considerar

La tiranía del tiempo y la necesidad de concentrar la atención en las negociaciones de mayor importancia, hacen aconsejable limitar la evaluación a los principales países desarrollados que interesan a América Latina.

/5. Negociación

5. Negociación arancelaria

Estas negociaciones pueden efectuarse sobre tres categorías de productos bien definidos y abarcan en realidad parte de tres de las siete áreas que se negocian en el Comité de Negociaciones Comerciales (aranceles, productos tropicales y productos agrícolas).

En los tres grupos de productos habrá indudablemente solicitudes de compensaciones o contribuciones de los países desarrollados, aunque lo más probable es que ellas recaigan sobre áreas de negociación distintas a la de aranceles (consolidaciones a las tasas vigentes, eliminación o atenuación de otras barreras, aceptación de códigos, etc.).

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

Finalmente, queda por considerar un último punto y que se refiere a las reducciones arancelarias que se efectúen con la aplicación de la fórmula de reducción lineal para la negociación del tercer grupo de productos. Este tipo de reducción arancelaria tiene una estrecha vinculación con los S.G.P. En efecto, ambos pueden ser complementarios como cuando se negocia un producto no incluido en los S.G.P., o cuando se incorpora a éstos un producto no negociado, o las negociaciones pueden ser erosionadoras de los S.G.P. como sucede cuando se negocia con la fórmula lineal un producto incluido en los S.G.P.

En la metodología de evaluación que se propone, se tendrá debidamente en cuenta esta vinculación. Para ello, se clasificarán los productos del grupo - capítulos 25 a 99 de N.A.B. - al que se aplicará la fórmula en tres grupos definidos, a saber: producto en los cuales América Latina cuenta con notables ventajas comparativas y que, por definición, no caben ni cabrán nunca en los S.G.P. En este caso, las rebajas arancelarias bajo N.M.F. y el desmantelamiento de barreras no tarifarias, tendrán efectos apreciables sobre su exportación ya sea a corto, mediano o largo plazo; productos en los cuales América Latina comienza a lograr cierta competencia internacional, la que podrá

/acrecentarse en

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

Conviene hacer una observación a los efectos de simplificar el análisis y la evaluación. Las miles de partidas o líneas tarifarias que serán sometidas a negociación arancelaria - y de medidas no arancelarias - en los tres grupos que se abocarán a ello (aranceles, productos tropicales y productos agrícolas) dificultarán tremendamente la evaluación de resultados de las negociaciones. Tomando en cuenta que gran parte de los países de América Latina están realmente interesados en un relativamente corto número de productos - debido a su actual escasa diversificación productiva, limitación que se proyecta igualmente para un futuro relativamente lejano - les será conveniente a éstos países concentrar la atención en dichos productos y en los beneficios que para el total de ellos se deriven de las negociaciones. Al resto de países latinoamericanos de mayor diversificación productiva y de un número mayor de productos de exportación potencial, le competerá en cambio, ampliar la gama de concentración. Lo anterior, en manera alguna significa que no deberá seguirse lo que acontece en otros productos, ya que beneficios desequilibrados obtenidos por países en desarrollo y países desarrollados indicarán hacia donde se inclina el fiel de la balanza y ofrecerá un instrumento eficiente para ser utilizado en la negociación de las contribuciones de los países en desarrollo y su concentración en áreas que no estorban el desarrollo de los países latinoamericanos.

Finalmente, cabe mencionar un aspecto importante en esta negociación de aranceles en los tres grupos en que la misma se desarrollará y que se refiere al escalonamiento tarifario utilizado por los países desarrollados para llevar la tasa efectiva de protección más allá de

/lo que

lo que indica la tasa nominal. Prácticamente no es posible estimar dicha tasa efectiva por cuanto su cálculo se basa, principalmente, en una variable no fácilmente disponible como es la del valor agregado. Sin embargo, cierta idea puede darla el método preliminarmente utilizado por el Proyecto Interregional en su documento UNCTAD/MTN/40/supp.2, págs. 145 y siguientes.

6. Negociación de medidas no arancelarias

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

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

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

/i) Las

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

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

7. Negociación de aspectos normativos

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

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

/B. METODO

B. METODO PARA EVALUAR NEGOCIACION DE ARANCELES

8. Areas que incluye

En realidad, la negociación sobre aranceles debe incluir lo que se acuerde en el Grupo Aranceles y parte de lo que se acuerde en los grupos Productos Tropicales y Productos Agrícolas (sobre aranceles), así como la complementariedad y/o erosión con que la negociación se vincule con los S.G.P. (ver numeral 5) a través de la aplicación de la fórmula lineal a productos ya incluidos en los S.G.P. u ofrecido incluir en ellos.

9. Mecánica evaluativa

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

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

Para productos tropicales y agrícolas - dado que son negociados con técnica similar, esto es, producto por producto, con solicitudes consolidadas de los países en desarrollo y ofertas individuales de los países desarrollados - se sugiere el siguiente método. En una primera

/columna, se

columna, se listan las distintas partidas que integran cada grupo. En una segunda columna desdoblada en dos, se recogen, siempre partida por partida, el arancel pre-negociación por un lado, y el arancel post-negociación por otro. La tercera columna recoge la información acerca del tratamiento que tienen las partidas en los S.G.P. (nivel de la tasa). La cuarta columna está destinada a mostrar para cada partida el valor de las exportaciones de la región al mercado importador que se considere. Una quinta columna muestra la proporción que tienen en el mercado importador las compras exteriores procedentes de América Latina. La sexta columna es resultado de multiplicar la tasa pre-negociación por el valor de la exportación en cada partida y, finalmente, la séptima y última columna refleja el resultado de multiplicar para cada partida, la tasa post-negociación por el valor de la exportación.

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

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

/Un resumen

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

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

Para los restantes productos a los cuales se aplicará la fórmula lineal (cuya lista de excepción deberá confeccionarse) desde el momento que ya se conoce su potencial erosionador de los S.G.P., la técnica a aplicar, aun cuando su mecánica sea similar, resultará más compleja.1/ En primer término deberán clasificarse los productos que componen este último conjunto en tres grupos, a saber: GRUPO I, en el que sería conveniente una reducción de los derechos N.M.F., basada en la posición competitiva del grupo de países de la región (más de un x por ciento del mercado importador, USA, CEE, Japón y principales proveedores de ellos) o en la gran proporción de importaciones procedentes de proveedores preferenciales (x por ciento del mercado); GRUPO II, en el que el mantenimiento o mejora (en márgenes preferenciales) de las preferencias existentes sería preferible a la reducción de los derechos N.M.F. debido a la posición no competitiva de la región y

1/ La reducción lineal no se aplicará a productos de exportación de países en desarrollo. Se solicitarán, en cambio, contribuciones en otras áreas.

/a la

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

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

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

/promediarlos a

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

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

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

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

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

/se trate -

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

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

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

/tanto uno

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

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

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

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

/modesto en

modestó en los productos básicos, pues todos aquellos para los cuales fue posible calcular un coeficiente de correlación significativo, mostraron coeficientes de elasticidades relativamente bajos (entre -0.3 y -0.6). La combinación de estas dos circunstancias permiten afirmar - con poca incertidumbre - tal conclusión.

10. Escalonamiento tarifario

Como ya se expresó, existe un marcado interés por conocer la evolución de la tasa efectiva de protección como resultado de las negociaciones. Es sabido la dificultad para cuantificar esa tasa, pero existe un modo indirecto para hacerlo, esto es, ver la evolución que sufrió en la negociación el escalonamiento tarifario por grado de elaboración de los bienes de una misma línea productiva. Siguiendo el método del Proyecto Interregional - documento UNCTAD/MTN/40/supp.2, págs. 145 y siguientes - se ofrece para los productos tropicales en los mercados de USA, CEE y Japón, la variación sufrida por este escalonamiento (ver Anexos VI, VII y VIII).

C. MEDIDAS NO ARANCELARIAS

11. Alcances que puede dársele a la evaluación de estas medidas

Mientras la evaluación en el área de aranceles - ya sea que se negocien con los Grupos Aranceles, Productos Agrícolas o Productos Tropicales - permite efectuársela en dos aspectos particulares, como son el cuantitativo y el cualitativo, según se ha visto en páginas anteriores, la evaluación en el área de las medidas no arancelarias, sólo en contados casos es posible efectuarla en términos cuantitativos. La mayor parte de estas medidas, que suman cientos, sólo pueden ser apreciadas en cuanto a su atenuación o desmantelamiento, en la medida en que promuevan una apertura de los mercados y una base más estable para el desenvolvimiento del comercio internacional.

Así, las cuestiones aduaneras y administrativas en todo lo referente a nomenclaturas y clasificaciones, aforos, etc., las referentes a normas, los gravámenes a las importaciones en sus diversas características y modalidades de aplicación y las compras del Estado,

/áreas para

áreas para las cuales podrán establecerse, en muchos casos, códigos de conducta que reglen su alcance, campo y modalidades de aplicación, pueden evaluarse cualitativamente en cuanto den bases fijas que permitan prever su permanencia y la disciplina a que sometan al comercio mundial. Igualmente, como en muchos casos, estas áreas admiten la aplicación de un trato diferenciado en beneficio de los países en desarrollo, si es éste aceptado en términos iguales o similares a lo solicitado por los países en desarrollo, no cabe duda que coadyuvarán a dar un incentivo a las exportaciones de estos países. Este incentivo será mayor en tanto se logre atenuar - ya que no será posible desmantelar totalmente esas barreras no arancelarias - el imperio y vigencia de tales medidas. Recuérdese que es posible clasificarlas en dos categorías, atendiendo a la base legal en que las mismas se sustentan: barreras legales - emanadas de su aceptación al acceder al GATT impuestos en virtud de un "waiver" - y barreras residuales (o ilegales) que imponen los países al margen y en contradicción del Acuerdo General y de manera unilateral. Todo lo que conduzca a establecer las bases para una conducta más legal y para una suavización de los efectos de estas medidas, deben ser considerados en la evaluación en un sentido positivo, que será tanto mayor, cuanto más se establezca en su utilización una cierta discriminación en favor de los países en desarrollo (trato diferenciado).

Por el contrario, <u>las restricciones cuantitativas</u>, permiten algunas de ellas, - dentro de su variedad y diversas modalidades de aplicación - apreciarlas, en un cierto sentido cuantitativo.

12. <u>Cuestiones aduaneras y administrativas</u>

Los aspectos más importantes a considerar en la evaluación de estas medidas no arancelarias pueden sintetizarse en los siguientes:

i) los sistemas de fijación del valor de los aforos, no deben utilizarse para encubrir una protección mayor que la otorgada por la tasa arancelaria nominal;

ii) tampoco los aforos debieran utilizarse para neutralizar el dumping y las subvenciones;

/iii) si

iii) si se logra que los países desarrollados unifiquen, en alguna medida sus aforos o sus sistemas, ello no debe servir para un aumento efectivo de los derechos;

iv) la solución basada en normas internacionales debe partir con la aceptación general del enunciado Artículo VII del Acuerdo, y de su nota interpretativa.

13. Compras estatales

En la redacción del Código, que en esta materia se preparó, importancia primordial para la evaluación, la dará el establecimiento de procedimientos multilaterales de vigilancia, consulta y solución de diferencias, el trato igualitario a los productos nacionales e importados y, muy especialmente, a la aplicación de un trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo.

14. Obstáculos técnicos al comercio

El código de conducta en preparación en esta materia, está destinado a dar solución a los problemas que se plantean en el ámbito de las normas que incluyen los sanitarios, fitosanitarios, embalaje y etiquetado, marcas de origen y normas de comercialización. La amplitud de campos que cubren estos obstáculos, llevó a que el Grupo Productos Agrícolas prestara interés particular al referido Código, estudiando la posibilidad de aplicarlo a estos productos, especialmente en lo que atañe a reglamentos sanitarios y normas de comercialización. De aquí, que la evaluación de estos obstáculos deberá tener en cuenta lo que ocurre en ambos grupos del Comité de Negociaciones Comerciales.

15. Restricciones cuantitativas

La evaluación de resultados de la negociación de este tipo de barreras, no puede realizarse sobre la base de criterios generales si no es haciendo referencia a una medida específica. Son tantas las barreras que existen en esta categoría, y tantas las modalidades de aplicación de cada una de ellas, que imposibilitan la determinación de principios generales de evaluación. Así, cuotas bilaterales, cuotas globales, embargos, cuotas tarifarias, prohibiciones temporales y estacionales, licencias discrecionales, etc., y sus distintas modalidades de aplicación, dan clara idea de ello. Al propio tiempo, si

/prosperan las

prosperan las solicitudes de los países en desarrollo, en la obtención de un trato especial y diferenciado, se introduce un nuevo elemento de complejidad. Sin embargo, si se pasa revista a las principales medidas de este tipo que entraban el comercio internacional, se verán que gran parte de ellas, llevan un elemento en cierto modo cuantificable. Por ejemplo, las cuotas, cualquiera sea su modalidad, al ser negociadas, su resultado indicará la magnitud aproximada en que se abre el mercado importador. Así sucede también en las licencias, cuotas de tarifa, prohibiciones, etc. Por otra parte, una negociación en estas medidas que se enderecen a liberalizar el comercio y a establecer reglas de juego más permanentes y armónicas, también conducen a la apertura de los mercados, aunque de magnitud imprecisa, pero en todo caso positiva.

Dada la variedad, complejidad y productos que afectan estas medidas, su evaluación se vería facilitada si se aceptan algunas de las solicitudes de los países en desarrollo, en el sentido de elaborar una lista de productos de interés exportador con mención detallada de las medidas cuantitativas que los afectan; la formulación de un programa de eliminación o atenuamiento, aceptación del principio del "statu quo" en el sentido de no introducir nuevas medidas, ni intensificar sus efectos; establecimiento de un sistema de consultas respecto del punto anterior y, en base a la aplicación del principio del trato diferenciado, supresión inmediata de estas restricciones - principalmente las residuales - para todos los productos de interés exportador de los países en desarrollo, estén éstos sujetos a tasas N.M.F. o incluidos en los S.G.P.

Con lo expresado precedentemente, se tienen los principales elementos de juicio que permiten efectuar, sobre estas medidas, la doble evaluación: la de carácter cuantitativo, y la de carácter cualitativo.

/16. Derechos

16. Derechos compensatorios

El sub-grupo que trata de estos derechos, está abocado a su negociación, así como a las razones que les dan origen, esto es, las subvenciones que se otorgan para fomento de ciertas exportaciones. Rigen a éstos - subvenciones y derechos compensatorios - los artículos XVI y VI del Acuerdo General y la Declaración de 1960, a la que los países en desarrollo no adhirieron y, por lo tanto, no adquirieron el compromiso de dejar de conceder directa, o indirectamente, toda clase de subvención a la exportación.

La centralización de la negociación en determinados aspectos tales como los siguientes, facilitaría su evaluación:

i) nuevo criterio de clasificación de subvenciones en tres categorías: prácticas prohibidas que conllevarían la facultad de aplicar medidas compensatorias independientemente de la demostración del perjuicio; prácticas condicionales aplicadas en ciertas condiciones y que exigirían la demostración del perjuicio para aplicar derechos compensatorios y, prácticas autorizadas que no darían ocasión a la aplicación de tales derechos;

ii) compromiso de no adoptar medidas compensatorias contra los países en desarrollo antes de agotar todos los procedimientos bilaterales y multilaterales de consulta y vigilancia;

iii) el derecho de los países en desarrollo a emplear las subvenciones como instrumento de desarrollo global, sectorial y por rama productiva, sobre la base de una expansión y diversificación de sus exportaciones;

iv) consecuentemente, exceptuar a las importaciones procedentes de los países en desarrollo de la aplicación de derechos compensatorios por los países importadores desarrollados.

Todo lo anterior, será en cierto modo, consecuencia de aplicar un trato especial y diferenciado a los países en desarrollo. Entraña para éstos una apertura de mercados para productos principalmente potenciales y una conducta internacional más eficaz para sus exportaciones. Las consecuencias positivas de tipo inmaterial no cuantificables, figurarán en la evaluación como logros positivos.

/D. SALVAGUARDIAS

D. SALVAGUARDIAS Y MARCO JURIDICO

17. Salvaguardias

Acerca del Artículo XIX del Acuerdo General, que regla lo concerniente a medidas de urgencia, la Declaración de Tokio tiene como objetivo "incluir un examen de la adecuación del sistema multilateral de salvaguardia, prestando una atención particular a las modalidades de aplicación del Artículo XIX, con vistas a facilitar la liberalización del comercio y preservar sus resultados".

En esta materia, es donde cabe, sin lugar a dudas la aplicación del trato especial y diferenciado, así como cabe en materia de aranceles como se ha visto, en el área de medidas no arancelarias y como se verá al discutir las posibilidades de evaluación de las negociaciones cuando se considere la reforma jurídica al Acuerdo General.

Los principales aspectos que caen dentro de la evaluación de las negociaciones en medidas de urgencia o salvaguardias y que, según el examen que se viene efectuando en el Grupo correspondiente 1/ podrían dar lugar a la formulación de un código de conducta, con las siguientes:

i) criterios más claros y precisos para juzgar y determinar el perjuicio importante;

ii) elementos y factores para determinar este perjuicio;

iii) ¿qué suerte debe correr el derecho a suspender concesiones por el país exportador al que se aplica la medida de salvaguardia?;

iv) ¿qué condiciones deberán reglar la permanencia y escalonamiento de la medida?;

v) posibles ampliaciones en medidas no contempladas en el Artículo XIX;

vi) aplicación no discriminada (N.M.F.) de las medidas de urgencia o posibilidad de autorizar una aplicación selectiva, con el debido resguardo de la vigilancia;

1/ Las medidas de salvaguardia con fines de balanza de pagos y desarrollo figuran incluidas en el Programa de Trabajo del Grupo Marco Jurídico (párrafo 9).

/vii) establecimiento

vii) establecimiento de procedimientos convenidos o vigilancia posterior, a cargo de un organismo multilateral;

viii) solución de problemas particulares que plantea la exportación de productos agrícolas;

ix) problemas acerca de la notificación, consulta y vigilancia en la solución de diferencias.

Todos estos aspectos, que de una u otra manera constituyen el grueso de lo que se está negociando, se deberá tener siempre presente en la evaluación de resultados el trato especial y diferenciado y las conveniencias y necesidades de los países en desarrollo. Según sea la inclusión de ellos en los puntos antes mencionados, así será el valor que la negociación de cada punto favorezca a los países latinoamericanos.

18. Marco jurídico

La evaluación de la llamada reforma jurídica al Acuerdo General debe partir, y tomar como base general, la introducción con valor normativo, del trato especial y diferenciado. La inclusión de este trato, debe ser considerada en dos niveles de diferente jerarquía normativa. El primero, consiste en introducirlo como principio general que rija todo el articulado del Acuerdo - a la manera de la cláusula N.M.F. - para lo cual sería preciso, sin desdibujarlo groseramente, calificar el alcance relativo del Artículo I, en cuanto se refiera a los países en desarrollo. El segundo nivel, estaría dado por su inclusión - se repite que con valor normativo - en los aspectos o áreas del Acuerdo donde quepa la aplicación de este trato: aranceles, medidas no arancelarias, S.G.P., salvaguardias, principio de reciprocidad relativa y valor normativo a la Parte IV, etc.

Cuánto más fiel y ampliamente consideren las negociaciones los puntos que anteceden, mayor será el valor positivo de sus resultados en el área de la reforma al marco jurídico.

Igualmente, dicha reforma debe abarcar bases jurídicas de carácter permanente en materia de S.G.P. y preferencias entre países en desarrollo. Con respecto a lo primero, no sólo eliminar la incertidumbre de su permanencia, límites máximos, dificultades en la certificación de origen, etc., sino consolidar, en lo posible, las tasas preferenciales.

/Se debe

Se debe contemplar los problemas de balanza de pagos que confrontan los países en desarrollo, el "gap", o brecha existente en el desarrollo de éstos y de los países desarrollados y, finalmente, el principio de no reciprocidad que debe quedar claramente establecido, sin la debilitante nota interpretativa en el Artículo XXXVI, con lo que se daría un valor jurídico y un claro alcance, que hoy no tiene dicho artículo de la Parte IV.

E. OBSERVACIONES FINALES

Se habrá podido apreciar a lo largo de este documento, que la evaluación de los resultados de las negociaciones comerciales multilaterales cabe efectuarla con un doble prisma: el de evaluación cuantitativa y el de evaluación cualitativa. En el primero, se puede encerrar, en forma sólo indicativa, en una cifra que da cierta idea de un orden de magnitud de estos resultados. Esto es cierto para la evaluación de los cambios arancelarios, aun cuando éstos también exigen, para ser interpretados cabalmente, consideraciones cualitativas de cierta complejidad. En el segundo, sólo puede apreciarse cualitativamente, y en forma sólo presumible, la apertura de los mercados a través, principalmente, de una conducta más eficaz - desde el punto de vista de los países en desarrollo - en el desarrollo del comercio mundial. En todo caso, se estima que las bases principales para evaluar ambos tipos de resultado quedan discutidas en el presente documento.

La evaluación de resultados en materia de variaciones arancelarias - tanto para productos tropicales, agrícolas y aquellos incluidos en los capítulos 25 a 99 de la N.A.B. que se negocian con la fórmula de reducción lineal - podrá llevarse a cabo en el transcurso de los meses de marzo o abril, utilizando, como ya se ha dicho, las posibilidades de material y de procesamiento electrónico de datos que posee el Proyecto Interregional.

/Anexo I

Anexo I

ESTADOS UNIDOS: EVALUACION ARANCELARIA DE "PRODUCTOS TROPICALES"

Producto	Tasas Pre	Tasas Post	SGP	Exportaciones	Porcentaje del mercado	Tasa pre x exportaciones	Tasa post x exportaciones
				Ofrecido			
1	10	4		1 500	20	150	60
2	15	6		500	5	75	30
3	8	3.2		2 000	60	160	64
4	6	2.4		1 500	45	90	36
5	12	4.8		1 000	30	120	48
6	20	8		500	10	100	40
				7 000	36.4	695 (9.9%)	278(4.0%)
Reducción ponderada			5.9 unidades de porcentaje				
Reducción total del valor aranceles			417 millones de dólares (695-278)				
				Solicitado			
1		2		1 500	20		30
2 a/		6	0.0	500	5		30
3		0.0		2 000	60		-
4 a/		2.4		1 500	45		36
5		2.0		1 000	30		20
6		3.0	0.0	500	10		15
				7 000	36.4	695 (9.9%)	131(1.9%)
Reducción ponderada			8.0 unidades de pocentaje				
Reducción total del valor aranceles			564 millones de dólares (695-131)				

Síntesis

Reducción tasa media ponderada	5.9 unidades de porcentaje contra 8 unidades.
Reducción total del valor aranceles	417-564 = -147 millones de dólares respecto de lo solicitado

a/ Nada se solicitó.

Observaciones

La técnica y modalidad de negociación aplicadas a los productos tropicales, consistieron, como ya se ha dicho, en solicitudes consolidadas efectuadas por los países en desarrollo y ofertas presentadas por los países desarrollados. Aquellas solicitudes recayeron en elementos tales como: aranceles N.M.F., consolidaciones, S.G.P. y medidas no arancelarias, todos referidos a productos de interés exportador de los países en desarrollo. Las ofertas, por su parte, han recaído en parte sobre dichos productos y en parte sobre productos para los cuales nada se ha solicitado, circunstancia que permite suponer que no son ellos de interés de los países en desarrollo.

Para establecer el ejercicio que figura en este Anexo I es preciso tener presente que para evaluar los beneficios derivados de las ofertas, sólo se deben considerar los productos de interés exportador de América Latina, para los cuales ésta efectuó solicitudes.

Por otra parte, como se trata de evaluar no sólo la variación arancelaria ponderada por el valor del comercio y la reducción total de aranceles que esa variación promovería, sino también, analizar a nivel de partida o línea arancelaria el conjunto de beneficios que se obtendría de la negociación, es imperativo no sólo tener en cuenta las ofertas para los productos de interés en lo concerniente a aranceles, sino, también, a los demás conceptos antes mencionados: S.G.P., consolidaciones y medidas no arancelarias. Sólo así se tendrá idea cabal del beneficio total para este grupo y también para cada uno de los productos considerados individualmente.

Recuérdese, por otra parte, que no todos los productos para los cuales se efectuaron solicitudes tienen igual valor estratégico y económico para los países latinoamericanos. Por el contrario, sólo una serie reducida de ellos - unos 40 o 50 - constituyen el grueso de sus exportaciones, siendo el resto productos de un gran valor potencial y productos por ahora marginales. De aquí que en beneficio de la claridad de la evaluación habría que prestar el mayor interés a la mencionada serie de productos.

Anexo II

ESTADOS UNIDOS: EVALUACION ARANCELARIA DE "PRODUCTOS AGRICOLAS"

(Carnes, granos, lácteos)

Producto	Tasas Pre	Tasas Post	SGP	Exportaciones	Porcentaje del mercado	Tasa pre x exportaciones	Tasa post x exportaciones
				Ofrecido			
7	20	15		1 500	70	300	225
8	5	0		500	5	25	-
9	4	2		1 000	30	40	20
10	8	7		500	10	40	35
11	6	4		1 000	40	60	40
				4 500	41	465 (10.3%)	320(7.1%)
Reducción tasa media ponderada				3.2 unidades de porcentaje			
Reducción total del valor aranceles				145 millones de dólares			
				Solicitado			
7		5		1 500	70		75
8	0		0.0	500	5		-
9	0		0.0	1 000	30		-
10	2			500	10		10
11	0		0.0	1 000	40		-
				4 500	41	465 (10.3%)	85(1.9%)
Reducción tasa media ponderada				8.4 unidades de porcentaje			
Reducción total del valor aranceles				380 millones dólares (465-85)			
				Síntesis			
Reducción tasa media ponderada				3.2 unidades de porcentaje contra 8.4 unidades.			
Reducción total valor aranceles				145-380 = -235 millones de dólares respecto de lo solicitado			

Observaciones

También para la negociación de los productos de este Grupo de Trabajo del Comité de Negociaciones Comerciales, es válido todo lo expresado para el Grupo de Trabajo "Productos Tropicales", principalmente lo que se refiere al número de productos a los cuales prestar mayor atención.

Es posible que en este Grupo las complejidades que se presenten sean mayores - aun cuando se desconoce hasta el momento el alcance preciso de las ofertas - ya que los Estados Unidos y Canadá son grandes exportadores de algunos de los productos en él incluidos y la Comunidad Económica Europea cuenta con su propia política agrícola tanto para el abastecimiento interno de los países que la integran, como, en algunos casos, para la exportación.

Anexo III

ESTADOS UNIDOS: EVALUACION DE LA DESGRAVACION LINEAL Y EROSION DE LOS SGP

Producto	Tasas Pre x	%	Tasas Post z	SGP	Exportaciones	Porcentaje del mercado	Tasa pre x exportaciones	Tasa post x exportaciones
Grupo I: Dada la excelente competitividad conviene reducir arancel NMF								
(Fórmula z = 0.4x)								
A	10		4	-	3 000	50	300	120
B	20		8	-	2 000	75	400	160
C	15		6	-	6 000	28	900	360
D	12		4.8	-	4 000	35	480	192
E	35		12	-	1 000	40	300	120
F	15		6	-	2 000	37	300	120
					18 000	40	2 680 (15%)	1 072 (6%)

Reducción ponderada para 18 000 millones de dólares
9 unidades de porcentaje

Grupo II: conviene mejorar y ampliar los SGP en productos y países y no negociar NMF							
(Productos incipientes)							
G	10	4	0.0	1 000	7	100	40
H	5	2	0.0	500	8	25	10
I	15	6	0.0	1 500	7	225	90
				3 000	7.1	350 (11.7%)	140 (4%)

SGP tasa 0.0. Erosión del SGP = 7.7 unidades de porcentaje

Grupo III: Como es imposible incluir estos productos medianamente competitivos en los SGP conviene reducir NMF							
J	15	6	-	1 000	5	150	60
K	10	4	-	2 000	6	200	80
				3 000	5.7	350 (11.7%)	140 (4%)

Reducción ponderada para 3 000 millones de dólares
7.7 unidades de porcentaje

Resumen

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

Exp. 18 000 + 3 000 = 21 000

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

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

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

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

GRUPO II (sobre 3 000 millones de dólares)

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

o unidades de % de pérdidas en las preferencias.

GRUPO I y III

reducción ponderada de 18 000 x 9 = 1 620

reducción ponderada de 3 000 x 7.7 = 231

menos

GRUPO II

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

$\frac{1\ 620}{18\ 000}$ = 9% = "reducción arancelaria ponderada por el valor del comercio". Esta reducción o variación ponderada del arancel medio cuanto más alta indicará que los efectos positivos de reducción N.M.F., superarán más a los efectos negativos o erosionantes de la pérdida de márgenes de preferencias. Estos efectos negativos, en el ejemplo, pueden cuantificarse 3 000 x 7.7 = 231 millones de dólares, que contrasta con la cuantificación favorable N.M.F., dada por (18 000 x 9%)+ (3 000 x 7.7%) = 1 851 millones de dólares.

Observaciones

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

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

Sin embargo, con la utilización de ciertos elementos que caben en la negociación y que es posible derivar del trato preferencial y diferenciado, se puede eliminar o al menos atenuar el efecto erosionador de la reducción arancelaria lineal, al tiempo que se mejoraría la posición competitiva de los productos de interés exportador de América Latina. Véase esto por partes.

Con respecto al Grupo I, si prosperan las negociaciones sobre la aplicación del trato diferenciado en la forma planteada por los países en desarrollo - principalmente Brasil - sería posible el uso de tres expedientes distintos, pero que convergen a una misma finalidad: aumentar o por lo menos mantener la gran competitividad de los países en desarrollo en estos productos de interés exportador. El primer expediente sería el aplicar una reducción tarifaria mayor a las exportaciones de los países en desarrollo de estos productos que la reducción que surgiría de la aplicación de la fórmula lineal adoptada. El segundo expediente lo constituye el excluir estos productos de la lista de excepciones que confeccione cada parte, productos a los cuales no se aplicará la fórmula de reducción arancelaria (productos sensitivos). Finalmente, el tercer expediente consistiría en acordar que la reducción

lineal se aplique en forma anticipada a las exportaciones de los países en desarrollo.

De esta suerte, los dos primeros expedientes tienden a acrecentar o a lo menos mantener la competitividad de estos productos exportados por los países en desarrollo, en tanto que el tercero tiende a dar una ventaja inicial a dichos productos.

Se sigue de lo anterior que las cifras del ejercicio evaluatorio para el Grupo I que anteceden, deberían mostrar, en realidad, una ventaja mayor que la indicada por ellas si es que las negociaciones sobre trato diferenciado permiten finalmente, y en definitiva, la utilización de estos expedientes.

En relación con los productos del Grupo II, que como se observó verán erosionados sus márgenes preferenciales, cabe expresar que también admiten la aplicación de diversos expedientes derivados del trato diferenciado ya sea para salvaguardarlos de esta erosión o para reducir la misma. Para lo primero cabría solicitar - y recibir - compensaciones en otros productos o en otras áreas de la negociación, por los márgenes perdidos de preferencias a raíz de la aplicación de la fórmula lineal. Igualmente, en su defecto, cabría solicitar que estos productos fueran incluidos en las listas de excepciones a los efectos de que no les sea aplicada la fórmula lineal de reducción arancelaria. Para lo segundo, esto es, reducir la erosión, cabe también la aplicación de otros dos expedientes: lograr un aplazamiento lo más extenso posible para la aplicación de la reducción arancelaria - de modo que el margen preferencial tenga tiempo de obrar en el sentido de permitir a estos productos lograr una competitividad mayor - y establecer un sistema de consultas entre las partes que permita, por negociación y regateo, obtener menores márgenes de erosión.

Finalmente, en lo que toca a los productos del Grupo III, sería posible, en base al trato diferenciado, acrecentar su incipiente competitividad. En efecto, si no fuera posible pasar estos productos al Grupo II, es decir, incluirlos en los sistemas preferenciales generales, cabría obtener para ellos una aplicación anticipada de las

reducciones tarifarias o una reducción mayor, con lo que se permitiría a aquellos productos de competitividad potencial, lograrla más plenamente en un cierto plazo.

Todas las consideraciones anteriores habrán de tenerse en cuenta para calificar las cifras del ejercicio de este Anexo III.

En relación con este ejercicio cabe considerar finalmente, lo ya expresado en los Anexos I y II, respecto de las líneas tarifarias o partidas individuales y los resultados totales que se refieren a tasas medias ponderadas y valor total de las reducciones de aranceles que ocasione la aplicación de la fórmula. En efecto, la lista de productos que se pueden incluir en este grupo alcanzará una cifra considerable que hará engorroso, confuso y poco práctico abocarse al estudio de cada uno de ellos separadamente, por lo cual es aconsejable concentrar la atención en aquellas partidas de verdadero interés exportador de los países latinoamericanos en su análisis particularizado y en la inclusión en el ejercicio que permita determinar la variación arancelaria ponderada por el valor del comercio y la reducción total de aranceles que ocasione. Las partidas que no sean de interés de dichos países no deberán ser así consideradas puesto que falsearían los resultados en cuanto al intento de medir los verdaderos beneficios o ventajas que acuerda la negociación para los países de América Latina.

No obstante lo anterior, es de todo punto de vista importante establecer por separado un ejercicio semejante para los productos que no son de interés para los países en desarrollo y sí lo son para los desarrollados. Principalmente para aquellos productos que son elaborados con procesos de alta tecnología y/o con alta densidad de capital y que en esencia constituyen, dentro de los capítulos 25 a 99 de la N.A.B., los productos de mayor interés para los países desarrollados y que registran las cifras de comercio mundial generalmente más altas. Una comparación, por ejemplo, entre la <u>variación arancelaria ponderada por el valor del comercio</u> para estos productos y la que se obtenga para los productos de interés para los países de América Latina, dará una pauta eficiente del diferente resultado que arroje, para unos y

otros, la negociación de estos capítulos. Ya en ocasión de la rueda Kennedy pudo comprobarse que las mayores reducciones recayeron sobre los productos de tecnología avanzada y alta densidad de capital - tanto de consumo duradero como de capital - dando un aliciente mayor y diferenciado a estos productos, que en su gran mayoría son de interés exclusivo de los países desarrollados.

Si bien la fórmula será de aplicación pareja para los productos de países desarrollados, la misma tiene distinta incidencia en los diferentes niveles tarifarios y, más aún, no se aplicará a los productos incluidos en la lista de excepciones de cada país. Aquí, precisamente, radica el problema antes mencionado, por cuanto en dicha lista de excepción pueden incluirse, básicamente, los productos de alta densidad de mano de obra y escasa y mediana tecnología en los que los países en desarrollo tienen una evidente ventaja comparativa y negociarse principalmente sobre productos de interés para los países desarrollados (alta densidad de capital y tecnología).

Finalmente, debe otorgarse gran importancia a la situación jurídica que los productos negociados bajo la fórmula lineal tengan en el GATT. Reducciones arancelarias sin consolidar para los productos de interés exportador de América Latina incluidos en los capítulos 25 a 99 de la N.A.B., otorgarán escasos incentivos al acrecentamiento de su competitividad internacional y su producción, pues existirá la incertidumbre de si en el futuro la tasa arancelaria será mantenida o será modificada unilateralmente por el país desarrollado (falta de consolidación). Obsérvese que es precisamente en estos productos en los que América Latina confía generalmente para ampliar sus exportaciones, diversificar las mismas haciendo menos vulnerable su economía interna a los vaivenes del mercado internacional y cambiar las corrientes geográficas del destino de estas ventas exteriores.

Anexo IV

ESTADOS UNIDOS: SINTESIS GLOBAL

	Exportaciones	Tasa pre x exportaciones	Tasa post x exportaciones
Evaluación bruta de lo ofrecido más reducción lineal			
Anexo I (ofrecido)	7 000	695	278
Anexo II (ofrecido)	4 500	465	320
Anexo III (Grupo I + III)	21 000	3 030	1 212
	32 500	4 190 (12.9%)	1 810 (5.6%)
Reducción tasa	7.3 unidades de porcentaje		
Reducción valor total aranceles	2 380 millones de dólares		
Evaluación neta de lo solicitado más reducción lineal			
Anexo I (solicitado)	7 000	695	131
Anexo II (solicitado)	4 500	465	85
Anexo III (Grupos I + III - II)	18 000	2 680	1 072
	29 500	3 840 (13.0%)	1 288 (4.4%)
Reducción tasa	13.0 - 4.4 = 8.6 unidades de porcentaje		
Reducción total aranceles	2 552 millones de dólares		
Evaluación neta de lo ofrecido más reducción lineal			
Anexo I (ofrecido)	7 000	695	278
Anexo II (ofrecido)	4 500	465	320
Anexo III (Grupos I + III - II)	18 000	2 680	1 072
	29 500	3 840 (13.0%)	1 670 (5.7%)
Reducción tasa	13.0 - 3.6 = 7.3 unidades de porcentaje		
Reducción total aranceles	2 170 millones de dólares		

Observaciones

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

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

Anexo V

País importador: CEE

NAB: 09011100

Descripción: Café sin tostar ni descafeinar

Efecto arancelario

Ofrecimiento

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

Solicitado

1.	Arancel pre-negociación	7%
2.	Solicitado por América Latina 1/	0.0
3.	Reducción interna del precio	-6.5%
4.	E (elasticidad precio del consumo aparente) 2/	-0.4
5.	Factor de aumento de las importaciones de la CEE	2.6%

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

2/ Correlación lineal de 15 años R = 0.83 $q = 89\ 494.P^{-0.385}$ donde el exponente (-0.385) es la elasticidad del consumo en función del precio (P). Cuando la variación del precio fuera igual o mayor a 10% debería considerarse $1 - vP^{-0.385}$ donde vP = variación del precio. Este método considera elasticidad constante, pero no existe inconveniente en utilizar otro que tenga en cuenta una elasticidad variable.

6.	Exportaciones de América Latina a la CEE en 1976 (millones de u. de c.)	1 465.3
7.	Proporción de las exportaciones de América Latina en el mercado de la CEE	51.7%
8.	Aumento previsto de las exportaciones de América Latina a la CEE (millones de u. de c.)	38.1

reducción ponderada del arancel ofre.: 2 u de %; solic: 7 u de %

aumento previsto de Exp. de América Latina ofre.: 11.1 millones; solic: 38.1 millones.

Observaciones

Para aquellos que deseen conocer más a fondo el desarrollo matemático de determinación de la elasticidad-precio, se indica que una vez establecida la correlación entre el consumo aparente y el precio del producto con una R significativa se procede a establecer la siguiente función logarítmica:

$$L_n q = a + eL_n p$$

$$q = A \cdot p^e$$

$$\frac{E\ (q)}{E\ (p)} = \frac{E\ (Ap^e)}{E\ (p)} = e$$

donde $L_n q$ es igual al logaritmo neperiano del consumo aparente, a es una constante, e es la elasticidad y $L_n p$ el logaritmo neperiano del precio.

Se recuerda que la elasticidad así obtenida es una elasticidad constante. Otros métodos más elaborados pueden aplicarse para obtener una elasticidad variable. Sin embargo, tratándose de cuantificar el impacto de una sola variación arancelaria, se considera suficiente la elasticidad constante.

Anexo VI

ESTADOS UNIDOS: VARIACIONES ABSOLUTAS Y RELATIVAS EN EL ESCALONAMIENTO TARIFARIO EN PRODUCTOS TROPICALES SEGUN SOLICITUDES Y OFERTAS

Fase de elaboración	Descripción del producto	NAB	Arancel aplicable a todos los productos			Porcentaje de reducción del arancel aplicable				Variación en el indicador de la progresividad				
						Solicitado		Ofrecido			Solicitado		Ofrecido	
			Pre-oferta	Solicitado	Ofrecido	Reducción absoluta	Reducción relativa (porcentaje)	Reducción absoluta	Reducción relativa (porcentaje)	Comparación de las fases	Diferencia absoluta	Diferencia relativa	Diferencia absoluta	Diferencia relativa
1	Pescados, mariscos y crustáceos	0301-3	2.93	0.80	2.59	2.93	100.00	0.38	12.96					
2	Pescados, mariscos, crustáceos y preparados	1604-5	12.59	0.50	11.44	12.09	96.02	1.15	9.13	2 con 1	reduce	aumenta	reduce	aumenta
1	Legumbre, hortalizas frescas	0701 0704-6	9.54	0.21	7.81	9.33	97.79	1.73	18.13					
2	Legumbres y hortalizas preparadas	2001-2	9.64	0.86	6.06	8.78	91.07	3.58	37.13	2 con 1	aumenta	aumenta	reduce	reduce
1	Frutas frescas o desecadas	0801-9 0812	12.13	1.11	8.63	11.02	90.84	3.50	28.85					
2	Frutas conservadas provisionalmente	0810-11 0813	8.42	0.00	4.00	8.42	100.00	4.42	52.49	2 con 1	aumenta	reduce	reduce	reduce
3	Frutas preparadas	2001 2003-7	11.37	0.45	8.20	10.92	96.04	3.17	27.88	3 con 1	aumenta	reduce	aumenta	aumenta
1	Cacao elaborado	1803-5	1.00	0.00	0.00	1.00	100.00	1.00	100.00					
2	Productos de chocolate	1806	3.16	0.00	1.36	3.16	100.00	1.80	56.96	3 con 1	reduce	sin cambio	reduce	aumenta
1	Semillas oleaginosas y harinas	1201-2	15.00	15.00	6.00	15.00	100.00	9.00	60.00					
2	Aceites vegetales fijos	1507	5.69	1.43	3.50	4.26	74.86	2.19	38.48	2 con 1	aumenta	aumenta	aumenta	aumenta
1	Tabaco sin elaborar	2401	56.76	0.00	56.76	56.76	100.00	0.00	0.00					
2	Tabaco elaborado	2402	21.80	0.00	21.80	21.80	100.00	0.00	0.00	2 con 1	aumenta	sin cambio	sin cambio	sin cambio
1	Cueros y pieles en bruto	4101	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00					
2	Cuero semimanufacturado	4102-8 4110-4302	3.33	2.50	1.23	0.83	24.92	2.10	63.06	2 con 1	reduce	reduce	reduce	reduce
3	Artículos de viaje, bolsas	4202	10.00	0.00	10.00	10.00	100.00	0.00	0.00	3 con 2	reduce	reduce	aumenta	aumenta
4	Manufacturas de cuero	4203-5	14.00	14.00	5.30	14.00	100.00	8.70	62.14	4 con 2	reduce	reduce	reduce	aumenta
5	Calzado	6401-5	4.00	4.00	0.00	0.00	0.00	4.00	100.00	5 con 2	aumenta	aumenta	reduce	reduce
1	Hilados de fibras textiles vegetales	5706-7	10.25	10.25	6.38	10.25	100.00	3.87	37.75					
2	Cordeles, cuerdas, etc.	5904-6 6203	9.58	5.69	8.58	3.89	40.60	1.00	10.43	2 con 1	aumenta	aumenta	aumenta	aumenta
3	Tejidos de yute	5710	6.00	6.00	2.40	0.00	0.00	3.60	60.00	3 con 1	aumenta	aumenta	aumenta	reduce
1	Maderas semimanufacturadas	4405-14 16-17-19	1.42	0.00	0.33	1.42	100.00	1.09	76.76					
2	Madera chapada	4415	5.44	0.00	3.29	5.44	100.00	2.15	39.52	2 con 1	reduce	sin cambio	reduce	aumenta
3	Manufacturas de madera	4420-28	8.21	8.21	3.06	8.21	100.00	5.15	62.72	3 con 1	reduce	sin cambio	reduce	aumenta
4	Muebles	9401 9403	12.25	4.25	9.70	8.00	65.30	2.55	20.81	4 con 1	reduce	aumenta	reduce	aumenta

Nota: Se consideraron los primeros ofrecimientos efectuados. En aquellos casos en que no hubo ofertas se ha colocado un guión (-).

Anexo VII

CEE: VARIACIONES ABSOLUTAS Y RELATIVAS EN EL ESCALONAMIENTO TARIFARIO PARA PRODUCTOS TROPICALES SEGUN SOLICITUDES Y OFERTAS

Fase de elaboración	Descripción del producto	NAB	Arancel aplicable a todos los productos			Porcentaje de reducción del arancel aplicable				Variación en el indicador de la progresividad				
						Solicitado		Ofrecido			Solicitado		Ofrecido	
			Pre-oferta	Solicitado	Ofrecido	Reducción absoluta	Reducción relativa (porcentaje)	Reducción absoluta	Reducción relativa (porcentaje)	Comparación de las fases	Diferencia absoluta	Diferencia relativa (porcentaje)	Diferencia absoluta	Diferencia relativa (porcentaje)
1	Pescado, mariscos y crustáceos	0301-3	11.86	0.00	10.00	11.86	100.00	1.86	15.68					
2	Pescado, mariscos, crustáceos preparados	1604-5	14.90	0.00	14.20	14.90	100.00	0.70	4.69	2 con 1	reduce	sin cambio	aumenta	aumenta
1	Legumbres, hortalizas frescas	0701 0704-6	16.77	0.00	8.47	10.77	100.00	2.30	21.37					
2	Legumbres y hortalizas preparadas	2001-2	19.22	0.00	18.22	19.22	100.00	1.00	5.20	2 con 1	reduce	sin cambio	aumenta	aumenta
1	Café	0901	14.00	0.00	11.67	14.00	100.00	2.33	16.64					
2	Café elaborado	2102	9.00	0.00	9.00	9.00	100.00	-	-	2 con 1	aumenta	sin cambio	-	-
1	Cacao en grano	1801	5.40	0.00	3.00	5.40	100.00	2.40	44.44					
2	Cacao elaborado	1803-5	13.00	0.00	10.00	13.00	100.00	3.00	23.07	2 con 1	reduce	sin cambio	reduce	aumenta
3	Productos de chocolate	1806	16.00	0.00	6.50	16.00	100.00	9.50	59.37	3 con 2	reduce	sin cambio	reduce	reduce
1	Semillas oleaginosas y harinas	1201-2	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-	-					
2	Aceites vegetales fijos	1507	7.55	0.00	7.15	7.55	100.00	0.40	5.29	2 con 1	reduce	reduce	reduce	reduce
1	Tabaco sin elaborar	2401	13.25	0.00	7.00	13.25	100.00	6.25	47.16					
2	Tabaco elaborado	2402	64.00	50.40	61.60	13.60	21.25	2.40	3.75	2 con 1	reduce	aumenta	aumenta	aumenta
1	Caucho natural	4001	N.D.	N.D.	N.D.	-	-	-	-					
2	Caucho semimanufacturado	4005-6	5.00	0.00	5.00	5.00	100.00	-	-	2 con 1	reduce	sin cambio	-	-
3	Artículos de caucho	4011-4 4016	8.29	0.00	8.29	8.29	100.00	-	-	3 con 2	reduce	sin cambio	-	-
1	Hilados de fibras textiles vegetales	5706-7	6.50	0.00	6.50	6.50	100.00	-	-					
2	Cordeles, cuerdas, etc.	5904-6 6203	10.63	0.00	10.63	10.63	100.00	-	-	2 con 1	reduce	sin cambio	-	-
3	Tejidos de yute	5710	19.00	0.00	19.00	19.00	100.00	-	-	3 con 1	reduce	sin cambio	-	-
1	Hilados de seda	5004-6	7.00	0.00	7.00	7.00	100.00	-	-					
2	Tejidos de seda	5009	11.75	0.00	11.75	11.75	100.00	-	-	2 con 1	reduce	sin cambio	-	-
1	Maderas semimanufacturadas	4405-14 16-17-19	4.50	0.00	4.50	4.50	100.00	-	-					
2	Madera chapada	4415	13.00	0.00	13.00	13.00	100.00	-	-	2 con 1	reduce	sin cambio	-	-
3	Manufacturas de madera	4420-28	6.90	0.00	6.90	6.90	100.00	-	-	3 con 1	reduce	sin cambio	-	-
4	Muebles	9401-9403	7.67	0.00	7.67	7.67	100.00	-	-	4 con 1	reduce	sin cambio	-	-

Nota: Se consideraron los primeros ofrecimientos efectuados. En aquellos casos en que no hubo oferta se ha colocado un guión (-).

Anexo VIII

JAPON: VARIACIONES ABSOLUTAS Y RELATIVAS EN EL ESCALONAMIENTO TARIFARIO PARA PRODUCTOS TROPICALES SEGUN SOLICITUDES Y OFERTAS

Fase de elaboración	Descripción del producto	NAB	Arancel aplicable a todos los productos			Porcentaje de reducción del arancel aplicable				Variación en el indicador de la progresividad				
						Solicitado		Ofrecido			Solicitado		Ofrecido	
			Pre-oferta	Solicitado	Ofrecido	Reducción absoluta	Reducción relativa (porcentaje)	Reducción absoluta	Reducción relativa (porcentaje)	Comparación de las fases	Diferencia absoluta	Diferencia relativa (porcentaje)	Diferencia absoluta	Diferencia relativa (porcentaje)
1	Pescado, mariscos y crustáceos	0301-3	8.68	0.00	7.79	8.68	100.00	0.89	10.25					
2	Pescado, mariscos, crustáceos preparados	1604-5	11.73	0.00	11.36	11.73	100.00	-	-	2 con 1	reduce	sin cambio	-	-
1	Legumbres, hortalizas frescas	0701 0704-6	13.14	0.00	10.64	13.14	100.00	2.50	19.02					
2	Legumbres y hortalizas preparadas	2001-2	19.38	0.00	18.02	19.38	100.00	1.36	7.01	2 con 1	reduce	sin cambio	aumenta	aumenta
1	Frutas frescas o desecadas	0801-9 0812	13.70	0.00	14.00	13.70	100.00	+0.30						
2	Frutas conservadas provisionalmente	0810-11 0813	16.66	0.00	16.66	16.66	100.00	-	-	2 con 1	reduce	sin cambio	-	-
3	Frutas preparadas	2001 2003-7	23.17	0.00	21.88	23.17	100.00	1.29	5.56	3 con 1	reduce	sin cambio	reduce	reduce
1	Café	0901	11.25	0.00	6.25	11.25	100.00	5.00	44.44					
2	Café elaborado	2102	17.00	0.00	13.70	17.00	100.00	3.30	19.41	2 con 1	reduce	sin cambio	aumenta	aumenta
1	Semillas oleaginosas y harinas	1201-2	5.06	0.00	5.06	5.06	100.00	-	-					
2	Aceites vegetales fijos	1507	13.54	0.00	13.54	13.54	100.00	-	-	2 con 1	reduce	sin cambio	-	-
1	Tabaco sin elaborar	2401	355.00	0.00	355.00	355.00	100.00	-	-					
2	Tabaco elaborado	2402	277.50	0.00	277.50	277.50	100.00	-	-	2 con 1	aumenta	sin cambio	-	-
1	Cuero semimanufacturado	4102-8 4110-4302	5.16	0.00	5.16	5.16	100.00	-	-					
2	Artículos de viaje, bolsas	4202	7.02	0.00	7.02	7.02	100.00	-	-	2 con 1	reduce	sin cambio	-	-
3	Manufacturas de cuero	4203-5	12.92	0.00	12.92	12.92	100.00	-	-	3 con 1	reduce	sin cambio	-	-
4	Calzado	6401-5	9.22	0.00	9.22	9.22	100.00	-	-	4 con 1	reduce	sin cambio	-	-
1	Hilados de fibras textiles vegetales	5706-7	2.00	0.00	2.00	2.00	100.00	-	-					
2	Cordeles, cuerdas, etc.	5904-6 6203	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-	-	2 con 1	aumenta	sin cambio	-	-
3	Tejidos de yute	5710	8.00	0.00	8.00	8.00	100.00	-	-	3 con 1	reduce	sin cambio	-	-
1	Hilados de seda	5004-6	3.00	0.00	3.00	3.00	100.00	-	-					
2	Tejidos de seda	5009	10.00	0.00	10.00	10.00	100.00	-	-	2 con 1	reduce	sin cambio	-	-
1	Maderas semimanufacturadas	4405-14 16-17-19	7.50	0.00	7.50	7.50	100.00	-	-					
2	Madera chapada	4415	11.67	0.00	11.67	11.67	100.00	-	-	2 con 1	reduce	sin cambio		
3	Manufacturas de madera	4420-28	13.89	0.00	12.22	13.89	100.00	1.67	12.02	3 con 1	reduce	sin cambio	reduce	reduce
4	Muebles	9401 9403	12.50	0.00	10.00	12.50	100.00	2.50	20.00	4 con 1	reduce	sin cambio	reduce	reduce

Nota: Se consideraron los primeros ofrecimientos efectuados. En aquellos casos en que no hubo oferta se ha colocado un guión (-).

Observaciones a los Anexos VI, VII y VIII

Para una discusión amplia de la interpretación de estos Anexos, ver documento UNCTAD/MTN/40/supp. 2, pp. 145 y sigs. de la versión inglesa. En síntesis, cuando reduce el escalonamiento tarifario en una determinada línea tarifaria, tanto en valor absoluto como relativo, se concluye que el escalonamiento tarifario se reduce. Cuando el escalonamiento aumenta tanto en su diferencia absoluta como relativa el mismo aumenta. Cuando esa diferencia es contrapuesta en su reducción absoluta con la relativa, la variación del escalonamiento es dudosa y requiere un análisis ulterior.

En estos Anexos, se puede ver la evolución del escalonamiento, tanto para las solicitudes de los países en desarrollo como para las ofertas de los desarrollados, cuando éstos han hecho algún ofrecimiento.