



LA PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL
COMO INSTRUMENTO DE DESVIACION DE
COMERCIO

I. ANALISIS DE SU APLICACION AL ARAN
CEL PROMEDIO

ALADI/SEC/Estudio 32
21 de agosto de 1985

PRESENTACION

1. La PAR prevista por el Tratado de Montevideo 1980 y definida por la Resolución 5 del Consejo de Ministros de la ALADI fue puesta en vigencia mediante la suscripción, el 27 de abril de 1984, de un acuerdo regional en el cual los países miembros fijaron su magnitud inicial, reglamentaron su aplicación y establecieron las bases para su profundización.

El propio acuerdo de alcance regional, en sus artículos transitorios, prevé que la profundización será negociada por los países miembros a partir de 1986. Dicha negociación se ha vinculado en el presente año a la realización de la rueda regional de negociaciones a que se refiere la Declaración del Encuentro de Montevideo.

2. Dentro del programa de trabajos para 1985 está prevista la realización de estudios y presentación de propuestas destinadas a aportar elementos de juicio para facilitar la toma de decisiones de los países miembros sobre la profundización de la PAR.

Dichos elementos de juicio se refieren, por una parte, a la magnitud de la PAR y una serie de aspectos conexos y, por otra, a la adecuación y complementación de las normas que regulan actualmente la aplicación de la PAR.

El presente estudio es el primero de los correspondientes a la magnitud de la preferencia arancelaria y tiene por objeto ofrecer una idea del esfuerzo de profundización de la PAR necesario para producir una diferencia promedio moderada entre los precios de los productos exportables intrarregionalmente y los precios de las ofertas de terceros países, en forma tal que se generen expectativas de una desviación de comercio.

//

El análisis va dirigido a ilustrar las condiciones para que la PAR opere como instrumento de desviación de comercio, pero no intenta predecir los cambios reales que tendrían lugar en las corrientes comerciales ni lo que sucedería con cada uno de los ítem de importación en particular. Se refiere sólo a los impactos esperados en promedio sobre los precios de los productos comercializados en la región.

Un segundo estudio, actualmente en elaboración, se ocupará de analizar las consecuencias de la aplicación de la PAR, en distintas hipótesis de profundización, a los niveles arancelarios correspondientes a cada uno de los ítem importados por los países miembros del resto del mundo, teniendo en cuenta los nuevos tratamientos regionales y la incidencia de las diferencias en los niveles arancelarios de los países miembros en la aplicación del mecanismo.

3. Antes de presentar las conclusiones de este primer estudio, es conveniente destacar el alcance exacto del ejercicio que en él se hace. La PAR, como cualquier otro mecanismo arancelario, opera a través del impacto que produce en los precios de los productos importados de la región versus los precios de los importados de terceros países.

En un estudio realizado por el INTAL en 1980, se concluye que se requeriría una preferencia mínima del 10 por ciento en el precio a favor de los exportadores regionales, para generar una desviación de comercio superando las diferentes desventajas que estos confrontan. Este supuesto se aplica en el presente estudio, sin que ello implique la aceptación de la metodología utilizada para su cálculo. El ejercicio que aquí se presenta consiste en calcular el esfuerzo de profundización de la PAR que se requeriría para ofrecer, en promedio para todas las importaciones de cada país, una preferencia de 10 por ciento en precio al exportador regional.

4. Por tratarse de un ejercicio sobre el promedio, sus conclusiones no son necesariamente válidas en cada caso particular. Así, para ítem con aranceles muy superiores al arancel promedio, podrían lograrse efectos comerciales significativos con un esfuerzo de profundización mucho menor que el calculado aquí. Por eso, este análisis que se realiza sobre promedios por limitaciones de información, está siendo completado con un análisis ítem por ítem para las principales importaciones de cada país.

También es conveniente destacar que, a partir de este ejercicio, no es factible predecir cuáles serían los cambios en las corrientes comerciales de

ac

//

//

rivados de aplicar o de profundizar la PAR. En efecto, la PAR opera (como todo mecanismo arancelario) fundamentalmente a través de su impacto en los precios. Pero el comercio es una función no sólo de los precios, sino de muchas otras variables cuya cuantificación es muy compleja.

En otras palabras, el objetivo del ejercicio es cuantificar el esfuerzo requerido en materia arancelaria para producir un determinado cambio promedio en los precios de las importaciones, pero no es factible -con la información aquí manejada- predecir los resultados comerciales de ese esfuerzo.

5. Respecto a la metodología empleada, es conveniente destacar desde ahora lo siguiente:

- a) Se ha considerado como campo de aplicación inicial de la PAR el conjunto de importaciones efectivamente realizadas desde terceros países, partiendo de la base de que en la presente etapa los países miembros tratarán de inducir efectos de desviación de comercio, y eliminarán o minimizarán los costos derivados de afectación de producciones nacionales;
- b) Se han tomado como base general de aplicación de la preferencia los derechos efectivamente pagados por las importaciones, netos de exenciones y rebajas arancelarias, utilizando una información que sólo está disponible en forma agregada para las importaciones totales (de ahí la limitación de trabajar con arancel promedio).
- c) Se establece el concepto de "preferencia-precio" como la variable que refleja las posibilidades de la PAR en cuanto a la reorientación de corrientes de comercio;
- d) Se han tomado en cuenta los resultados de estudios realizados por otros organismos, que establecen el supuesto de que una preferencia-precio del orden del 10% o superior, marca el umbral de efectos sobre las corrientes de comercio; y
- e) Finalmente se desarrolla una fórmula de ponderación de la "preferencia-efectiva" recibida por los países miembros, de acuerdo al valor agregado de las exportaciones hacia la región.

6. Finalmente, es necesario destacar que la PAR cumple, de acuerdo a la caracterización resultante del artículo 5 del Tratado de Montevideo 1980 y de la Re

ac

//

//

solución 5 del Consejo de Ministros de la ALADI, una función de cobertura preferencial multilateral, complementaria de preferencias específicas negociadas en los acuerdos de alcance parcial. El esfuerzo de profundización necesario para generar en promedio efectos de magnitud moderada (10%) sobre los precios de las importaciones puede ser, de acuerdo con los resultados de este estudio, considerable. Sin embargo, no hay que olvidar que el incremento progresivo, por pequeño que sea, de la magnitud básica de la PAR, irá aumentando el potencial de efectos comerciales, aun cuando no es factible precisar su magnitud ni dirección.

Sin olvidar todas las precisiones y acotaciones hechas, se estima que los elementos de juicio aquí presentados puedan servir de apoyo en el proceso de toma de decisiones por parte de los países miembros.

I. RESUMEN Y CONCLUSIONES

1. En el presente estudio se hace el ejercicio de aplicar la preferencia arancelaria vigente a los derechos de importación efectivamente percibidos por los países miembros, bajo la expectativa de que el efecto inicial de la PAR será una desviación de importaciones. Para ello se utilizó información sobre los derechos generados por las importaciones totales de cada país miembro en forma agregada, resultando conclusiones aplicables únicamente para el promedio de las importaciones, pero no para productos específicos.
2. El efecto de la preferencia arancelaria depende del porcentaje en que, una vez aplicada al arancel, permitiría al exportador regional incrementar el precio sobre la competencia internacional, denominado en el presente estudio "preferencia-precio" y, en segunda instancia, del porcentaje en que permita, de acuerdo a las normas de origen, incrementar el precio del valor agregado por el exportador regional, que se denomina en el presente estudio "preferencia efectiva" o también "protección efectiva".
3. La medición de la preferencia-precio generada por la aplicación de la magnitud vigente a los aranceles efectivamente pagados, arroja porcentajes muy modestos, que se ubican en un rango del 0.1 al 1.2 por ciento. A su vez, el porcentaje de preferencia efectiva, suponiendo un valor agregado mínimo del 50 por ciento, oscila entre un 0.2 y un 2.4 por ciento.
4. Al apreciar la preferencia-precio no se observa la existencia de situaciones de anulación o inversión de los tratamientos diferenciales, posibilidad

//

//

dad que podría darse si existieran grandes disparidades en los niveles arancelarios efectivamente pagados. Si, en cambio, se observan oscilaciones significativas en las preferencia-precio otorgadas o recibidas por países miembros de la misma categoría de desarrollo.

5. Para llegar a generar una preferencia-precio del orden del 10 por ciento en promedio sobre la base de los aranceles efectivamente pagados por las importaciones, se requeriría profundizar la magnitud de la PAR entre el 50 y el 100 por ciento según el país de que se trate, e incluso para algunos países miembros se requeriría subsidiar las importaciones desde la región.

Esta conclusión indica, con todas las salvedades expuestas, que en las etapas iniciales de profundización la preferencia no tendría condiciones para provocar una reorientación generalizada y significativa de las corrientes comerciales con el resto del mundo y que, para que ello sucediera, sería necesario aceptar paralelamente fuertes efectos de creación de comercio.

6. El campo de aplicación de la PAR se ve limitado por las listas de excepciones, por la existencia de una proporción significativa de importaciones que se realizan al amparo de regímenes de exoneración total o parcial de gravámenes y por la aplicación de restricciones no arancelarias al comercio intrarregional.

Por lo tanto, los compromisos de profundización de la PAR deberían ser acompañados por el ajuste de las listas de excepciones, la eliminación de las RNA y la aplicación de tratamientos preferenciales en las importaciones exentas de gravámenes.

7. Las normas de origen tienen un efecto amplificador sobre la preferencia, que decrece a medida que las exigencias de valor agregado regional se incrementan. Esta situación debería tomarse en cuenta al fijarse el régimen regional de origen, en forma tal que se adecúen gradualmente los requisitos a la intensidad de las preferencias multilaterales que resulten de la aplicación de la PAR, de la eliminación de las RNA y de eventuales preferencias sobre importaciones exentas de gravámenes.

//

//

CAPITULO II

LA PAR: CONSIDERACIONES GENERALES

1. La PAR está definida en el Acuerdo Regional como "una reducción porcentual de los gravámenes aplicables a las importaciones desde terceros países".

Expresada en símbolos, si se denomina

T: gravamen aplicable a la importación desde terceros países

t: gravamen aplicable a la importación de productos originarios de la región, se tiene que

$$PAR = \frac{T - t}{T} \times 100$$

En otras palabras, la PAR es la diferencia entre el gravamen a la importación desde terceros países y el gravamen a la importación originaria de la región, expresada como porcentaje del gravamen aplicable a terceros países. Se trata, básicamente, de un "descuento" sobre el arancel aplicable a las importaciones no originarias de la región.

2. Como cualquier otro mecanismo de tipo arancelario, la PAR opera sobre las corrientes comerciales de los países miembros a través de su incidencia en los precios de los productos regionales frente a los ofrecidos por el resto del mundo. Esta diferencia en precios depende de un conjunto de factores que se analizan en seguida. Sin embargo, dado que el comercio es una función de muchas otras variables diferentes de los precios, con base en este estudio de la incidencia de la PAR sobre los precios no es factible hacer predicciones sobre cambios en las corrientes de comercio. De todas formas, el estudio sirve para arrojar una idea sobre la variable precio, como determinante de una posible desviación del comercio hacia la región.
3. El impacto de la PAR sobre los precios y sobre el comercio intrarregional depende de varios factores, algunos de los cuales afectan su profundidad y otros el campo de su aplicación.

Los factores aludidos son:

//

//

a) Que afectan la profundidad:

- i) La magnitud de la PAR;
- ii) La magnitud de los gravámenes aplicables a las importaciones desde el resto del mundo; y
- iii) El porcentaje de valor agregado nacional o regional requerido para que un producto califique como originario de la región.

b) Que afectan el campo de aplicación:

- i) La extensión de la lista de excepciones de cada uno de los países a la aplicación de la PAR;
- ii) Las exenciones y rebajas de impuestos a las importaciones; y
- iii) La utilización de medidas no arancelarias para controlar las importaciones.

4. La magnitud de la PAR es una variable que afecta en forma directa sus posibilidades de incidir en el comercio intrarregional. A medida que se profundice la PAR, es de esperarse que se produzca un doble efecto: la desviación del comercio existente con terceros países y la creación de comercio nuevo, al permitir una mayor competencia de bienes de origen regional con la producción nacional de cada país.

Los gravámenes sobre las importaciones desde el resto del mundo, a diferencia de la PAR, no están en relación unívoca con el volumen de comercio intrarregional, para un nivel determinado de la PAR. Cuando ésta se aplica a aranceles demasiado bajos o demasiado altos, su efecto sobre el comercio intrarregional puede ser nulo. En el caso de aranceles muy bajos, la preferencia frente a terceros países o la capacidad de creación de comercio serían mínimas, y en el caso de aranceles elevados, el arancel residual intrarregional podría ser todavía prohibitivo de las importaciones. Este último caso se daría cuando existe protección redundante, es decir, niveles arancelarios superiores a los prohibitivos de importaciones.

La existencia de un margen de preferencia frente a proveedores de terceros países permitiría al exportador regional ofrecer su producto en la región a precios superiores a los de la competencia internacional dentro de posibles limitaciones por la no igualdad de otras condiciones (calidad, costos

//

men

//

CIF, etc.). El porcentaje máximo en que el precio FOB del producto regional puede superar la cotización FOB de terceros países podría denominarse la "preferencia-precio". La magnitud de este porcentaje o preferencia-precio es de terminada, conjuntamente, por la magnitud de la PAR y por el nivel del aran cel aplicable a terceros países. Cuanto mayores sean la PAR y el arancel aplicable a terceros, mayor será la preferencia-precio que reciben los expor tadores regionales frente a los extrarregionales.

Sin embargo, un producto que se vende más caro en la región en la medi da que lo permite la preferencia-precio, puede contener insumos importados a precios internacionales desde terceros países o desde la región. En este ca so, la preferencia-precio es multiplicada por un factor que varía en forma directa con el contenido importado o, lo que es lo mismo, en forma inversa con el valor agregado nacional o regional. La combinación de la preferencia-precio (PAR y arancel hacia terceros) y del valor agregado (normas de ori gen) que se requiere para recibir tal preferencia, determinan la "preferen-cia efectiva" que recibe el exportador regional de parte de los países de la región.

Por lo tanto, para evaluar la efectividad potencial de la PAR se requie re determinar tanto su magnitud y el arancel al que se aplica (= la preferen cia-precio) como el valor agregado exigido para su aplicación (= normas de origen).

El análisis de la preferencia arancelaria regional debe profundizarse entonces en los tres niveles descritos:

- i) La magnitud de la PAR;
 - ii) Los gravámenes aplicados a terceros países y el efecto de la PAR sobre los precios: preferencia-precio; y
 - iii) La preferencia neta (o protección efectiva) que recibe el expor tador regional, que depende de las normas de origen.
5. Los tres factores anteriores se refieren a la "magnitud" de la preferencia. Los que se analizan a continuación afectan fundamentalmente a la "base" sobre la cual se aplica dicha magnitud.

//

//

La extensión de las listas de excepciones a la aplicación de la PAR presentadas por los países miembros, afecta la base sobre la que se aplica la PAR, y su reformulación será objeto de negociaciones paralelas a las de la profundización de la PAR. El estudio de las listas de excepciones es materia de un documento de la Secretaría (ALADI/SEC/dt 70 y 71) y no es objeto de análisis en el presente trabajo.

Las exenciones y rebajas arancelarias también disminuyen la efectividad de la PAR, ya que restringen el campo de aplicación de la misma. La amplitud e incidencia de las exenciones y rebajas arancelarias no se analizan en detalle, dada la limitada información con que se cuenta. Sin embargo, se utilizó información sobre exenciones disponible para una muestra de tres países representativos de las tres categorías de la ALADI.

Finalmente, la utilización de medidas no arancelarias como instrumento de control a las importaciones, tiende a restringir o a anular el efecto sobre el comercio que puede tener la preferencia arancelaria regional. En los casos en que de todos modos la importación es factible, la PAR puede mantener alguna operatividad como instrumento de desviación de comercio. Cuando las importaciones se prohíben, la PAR pasa a ser una preferencia nominal. Cuando están sujetas a licencias previas o mecanismos análogos, éstos pueden ser utilizados en forma determinante de la orientación del comercio y la PAR en ese caso no jugaría más que un papel subsidiario. En todos los casos, la efectividad de la PAR se ve afectada por la existencia de controles no arancelarios a la importación.

La Resolución 5 del Consejo de Ministros, incorporada al Acuerdo de Alcance Regional, dispuso la eliminación negociada de las restricciones no arancelarias al comercio intrarregional. Esta eliminación ha de tener un doble efecto:

- i) Permitirá que la PAR opere como concesión real y automática, y evitará que se convierta en una concesión discrecional o meramente nominal; y
- ii) Si se mantienen las restricciones frente a terceros países, esta eliminación intrarregional será una preferencia adicional a la PAR, y probablemente con un potencial de efectos mucho más fuertes que la PAR misma.

//

//

CAPITULO IIIMAGNITUD DE LA PAR

1. El primer factor entre los que determinan la incidencia de la PAR es la magnitud de la preferencia.

La magnitud inicial fue fijada el 27 de abril de 1984 en el respectivo Acuerdo Regional, en los niveles de 2, 3, 5, 7 y 10% según la combinación de categorías del país otorgante y del país receptor.

La matriz de preferencias vigente, país por país, se presenta en el Cuadro N° 1. En el sentido horizontal se leen las preferencias otorgadas por cada país a cada uno de sus 10 socios, y en el sentido vertical se leen las preferencias recibidas por cada país de cada uno de sus 10 socios.

CUADRO N° 1

MATRIZ PAR (%)

Otorgante	Receptor										
	ARG.	BOL.	BRA.	COL.	CHI.	ECU.	MEX.	PAR.	PER.	URU.	VEN.
Argentina	-	10	5	7	7	10	5	10	7	7	7
Bolivia	2	-	2	3	3	5	2	5	3	3	3
Brasil	5	10	-	7	7	10	5	10	7	7	7
Colombia	3	7	3	-	5	7	3	7	5	5	5
Chile	3	7	3	5	-	7	3	7	5	5	5
Ecuador	2	5	2	3	3	-	2	5	3	3	3
México	5	10	5	7	7	10	-	10	7	7	7
Paraguay	2	5	2	3	3	5	2	-	3	3	3
Perú	3	7	3	5	5	7	3	7	-	5	5
Uruguay	3	7	3	5	5	7	3	7	5	-	5
Venezuela	3	7	3	5	5	7	3	7	5	5	-

//

//

La distribución de frecuencia resultante de las 110 concesiones se presenta en el Cuadro N° 2.

CUADRO N° 2DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DE LA PAR

Magnitud de la PAR	Frecuencia	Porcentaje sobre Total (%)
2	9	8.2
3	30	27.3
5	32	29.0
7	30	27.3
10	9	8.2
TOTAL	110	100.0

2. Como se señala más adelante, la preferencia-precio resultante de la aplicación de la PAR al arancel promedio pagado por las importaciones de cada país es tan pequeña que la magnitud inicial sólo podría incidir en el comercio en casos excepcionales: probablemente, productos que se importan en los niveles más elevados del arancel y para los cuales existan proveedores regionales altamente eficientes. (Para un producto que se importe con un gravamen del 100 por parte de Argentina, Brasil y México, la preferencia-precio sería de 5% para los países de menor desarrollo económico relativo, 3.5% para los países de desarrollo intermedio y 2.5% para los restantes países miembros).

//

//

CAPITULO IVLA BASE DE APLICACION DE LA PAR: LOS ARANCELES

1. La preferencia arancelaria regional, al igual que cualquier tipo de rebaja arancelaria entre los miembros de un área de preferencias económicas, es un instrumento que a través de su impacto en los precios favorece la expansión del comercio entre los países socios. Un determinado país puede expandir sus importaciones desde la región -para un nivel dado de demanda agregada- o bien sustituyendo importaciones que antes hacía desde el resto del mundo, o bien sustituyendo su propia producción interna. En el primer caso, la expansión se origina en una desviación de comercio y en el segundo caso se habla de una creación de comercio.
2. La capacidad de la PAR para producir cambios suficientemente grandes en los precios que contribuyen a la expansión del comercio intrarregional depende no sólo de la magnitud de la PAR misma, sino del nivel del arancel sobre el cual se aplica. De ahí la importancia de estudiar también los niveles arancelarios de cada uno de los países miembros signatarios del Acuerdo de Alcance Regional.
3. Existen por lo menos tres alternativas para el estudio de las estructuras arancelarias de los países:
 - i) Estudiar la estructura arancelaria general, para el total de ítem, sea que registren comercio o no lo registran, tomando el promedio aritmético simple de los aranceles y otros descriptores estadísticos;
 - ii) Estudiar la estructura de los aranceles calculados sólo sobre ítem que registran comercio, tomando un promedio aritmético ponderado por el valor de cada ítem, y otros descriptores estadísticos; y
 - iii) Estudiar la estructura de los derechos de importación efectivamente pagados (netos de rebajas y exenciones) para los ítem que registran comercio (o, alternativamente, para los ítem que registran comercio no exento de derechos), tomando un promedio aritmético ponderado y otros descriptores estadísticos.

//

//

4. La estructura arancelaria que se debe elegir para estudio depende de cuáles sean los efectos esperados de la PAR, y de lo que se quiere medir.

Si hay expectativas de que la PAR afecte no sólo el comercio con el resto del mundo sino, a través de los menores aranceles intrarregionales, las propias producciones nacionales, lo más adecuado sería estudiar la estructura 1, es decir, la estructura arancelaria total de cada país, incluyendo los rubros en que no hay importaciones actualmente, pero que podrían generarse a través de la PAR.

Si las expectativas son que la PAR sólo operará sobre el comercio actual con el resto del mundo, contribuyendo a desviarlo, entonces la estructura arancelaria a estudiar sería la estructura 3.

Si se quisiera evaluar las exenciones y rebajas arancelarias, lo adecuado sería comparar la estructura 2 con la 3.

5. En las etapas iniciales de aplicación de la PAR, parece más pertinente estudiar la estructura de los aranceles efectivamente pagados, ya que es de esperarse que inicialmente primarían los efectos de desviación de comercio, los cuales dependen de aplicar la PAR a los derechos generados por las importaciones y no del arancel global. A medida que se profundice sustancialmente la PAR sería necesario entrar en el análisis de la estructura arancelaria general de cada país, porque entonces pueda haber efectos de creación de comercio.

La expectativa de que inicialmente el efecto primordial de la PAR será una desviación de comercio, se basa en los siguientes hechos:

- a) Dado que la magnitud inicial de la PAR es mínima, según acordó la Resolución 5 del Consejo de Ministros, el arancel aplicable a importaciones originarias de la región continúa siendo relativamente alto, por lo que las probabilidades de creación de comercio son muy bajas;
- b) Cada país presentó una lista de excepciones a la aplicación de la PAR, rígida, entre otros propósitos, a proteger la propia producción nacional, lo que reduce la posibilidad de ampliar el espectro de las importaciones; y

//

//

c) Subsisten todavía las medidas no arancelarias de control del comercio, las cuales se irán desmontando en forma negociada para el comercio intrarregional.

Por estas razones, no es aventurado afirmar que los efectos que pueda tener la PAR y su profundización en las primeras etapas, serán sobre el comercio actualmente existente con el resto del mundo y no sobre las producciones nacionales.

En consecuencia, los aranceles analizados en este trabajo serán primordialmente los aranceles efectivamente pagados por las importaciones realizadas.

6. La elección de los aranceles efectivamente pagados como base del análisis impone una restricción importante al alcance del estudio: en este caso hay que limitarse a trabajar con el arancel promedio efectivamente cobrado. En efecto, la información sobre derechos pagados sólo es disponible en la mayoría de países miembros a nivel global, para todas las importaciones, más no a nivel de ítem. Por lo tanto, sólo se puede calcular el efecto de la PAR sobre los precios en promedio, sin que se sepa ni se pueda decir nada sobre ítems de importación muy por encima o por debajo del promedio. En otras palabras, sólo se presenta parte del panorama, que son las estadísticas promedio, sin que sea factible por ahora presentar medidas de dispersión dentro de cada país.
7. La distinción entre aranceles decretados y aranceles efectivamente pagados tiene consecuencias importantes, ya que si se mira la estructura arancelaria general de los países miembros, se encontrará que los niveles promedio son bastante disímiles, lo que parecería indicar que la base para la aplicación de la PAR es muy desigual. Sin embargo, si se miran los aranceles efectivamente pagados en promedio por las importaciones, las diferencias entre los once países se hacen mucho menores.

Para tener una idea del impacto de las exenciones y rebajas arancelarias sobre la base de aplicación de la PAR, lo ideal sería comparar los aranceles efectivamente pagados por las importaciones con los aranceles decretados o calculados sobre las mismas (comparar estructura 2 con estructura 3). Sin embargo, sólo se dispone por razones ya expuestas del promedio del arancel general (estructura 1) y del promedio ponderado por importaciones de los aranceles efectivamente pagos (estructura 3).

//

//

En el Cuadro N° 3 se presenta el arancel promedio general y el arancel promedio efectivamente pagado de los once países miembros en 1982, último año para el que fue posible disponer de cifras fiscales y comerciales para la mayoría de los países. Dos conclusiones importantes resultan del mismo:

- a) El promedio de los aranceles efectivamente pagados en cada uno de los once países se ubica en un orden de magnitud relativamente bajo, lo que parece indicar que no existe en promedio una base arancelaria lo suficiente alta como para generar una desviación muy grande de comercio a través de la PAR, aunque sí puede haberla en casos particulares. Este punto se estudia más cuidadosamente en los capítulos siguientes; y
- b) La dispersión de las tarifas efectivamente pagadas en promedio por los bienes importados, es mucho menor que la dispersión de los gravámenes promedio tomados en su totalidad. En efecto, el promedio del arancel osciló en 1982 en un rango entre 10.2% y 97.7, en tanto que el arancel promedio efectivamente pagado osciló sólo entre 5.2% y 21.1% y ocho de los once países tuvieron este promedio en un rango entre 9% y 15%.

Así pues, la base real para la aplicación inicial de la PAR (el arancel efectivamente pagado por las importaciones) es relativamente baja y más uniforme a través del conjunto de países, de lo que la simple comparación de los aranceles teóricos podría sugerir.

8. Esta similitud en promedio de los aranceles efectivamente pagados no es sorprendente, a pesar de las diferencias en los niveles arancelarios existentes en los once países. La similitud se origina en dos factores:
 - a) El valor de las importaciones está inversamente correlacionado con el nivel del arancel, de modo que los productos con aranceles altos tienen, en general, una participación baja o nula en el valor total de las importaciones; y
 - b) Los países que tienen niveles arancelarios relativamente altos, tienden a utilizar en mayor medida ciertos regímenes de exenciones o rebajas arancelarias, según el tipo de producto de que se trate, características del importador o criterios de desarrollo regional o sectorial.

//

//

CUADRO N° 3PROMEDIO DEL ARANCEL, 1982 (%)

	<u>Arancel promedio general a)</u>	<u>Derechos de importación efectivamente pagados b)</u>
Argentina	23.7	13.2
Bolivia	17.2 c)	5.2
Brasil	97.7	12.4
Colombia	32.4	12.0
Chile	10.2	7.3
Ecuador	44.0	14.0
México	29.6	10.5
Paraguay	88.2	9.3 d)
Perú	32.5	21.1
Uruguay	61.3	15.4
Venezuela	29.4	9.4

a) Fuente: ALADI/SEC/Estudio 10, pág. 11.

b) Fuente: Calculados en el Anexo N° 1. Para los países en que el petróleo es tá exonerado de impuestos a la importación o éstos son insignificantes, el promedio ponderado excluye el petróleo (Brasil y Colombia).

c) Hasta el Capítulo 49.

d) Promedio 1981.

//

//

La existencia de rebajas y exenciones arancelarias afecta la base para la aplicación de la PAR. A continuación se hace un análisis de este punto basado en la experiencia de tres países de la ALADI para los cuales hay información disponible y publicada.

CAPITULO V

LAS EXENCIONES ARANCELARIAS

1. Como se ha señalado, para la mayoría de los países de la ALADI existen significativas diferencias entre el arancel "decretado" promedio y el promedio de los derechos efectivamente pagados por las importaciones (Véase el Cuadro N° 3).

No existe actualmente información publicada de tipo comercial y fiscal para los once países de la ALADI, que permita apreciar en forma general en qué medida se explica tal diferencia por la existencia de rebajas y exenciones a los gravámenes de importación. Meramente a título ilustrativo, se analizará a continuación el caso de tres países para los cuales se dispone de información publicada sobre exenciones arancelarias: Brasil, Colombia y Ecuador. Esta información se presenta en el Anexo N° 2.

2. En el caso de Brasil se presentan datos para el período 1980-1983. Las cifras se refieren por una parte al "impuesto calculado", que es la simple aplicación de los impuestos de importación decretados al valor de las importaciones, sin tener en cuenta si son o no exentas. Por otra parte, se tiene el "impuesto pagado". La diferencia entre ambas cifras es, por supuesto, el valor de las exenciones y rebajas. Como porcentaje de las importaciones totales, incluyendo petróleo, el impuesto calculado representa entre el 21.8% y el 24.7% en el cuatrienio, y el impuesto pagado representa entre el 5% y el 6.7%. Así, el valor de las exenciones y rebajas es del orden del 17% y el 18% de las importaciones totales en esos 4 años. Como porcentaje de las importaciones diferentes de petróleo, el impuesto calculado representa entre el 41.6% y el 44%, y el pagado entre el 10% y el 12% en esos 4 años.
3. Para Colombia se dispone de información entre 1979 y 1982. Los derechos de importación calculados sobre las importaciones totales arrojan un 14%-15% en esos 4 años, en tanto que los derechos pagados representan un 11%-12%. Si se

//

//

excluye el petróleo, los derechos calculados por la importación arrojan un 15%-17% entre 1979 y 1982, y los derechos pagados están entre 12% y 14%. Así, el valor de las exenciones representa cerca de un 3% del valor de las importaciones en esos 4 años.

4. En el Ecuador las importaciones liberadas de gravámenes representan una fracción mayoritaria: en 1980 éstas fueron el 61.3% de las totales, en 1979 el 58.0% y en 1978 el 53.4%.
5. Los datos presentados aquí sobre tres países deben considerarse solamente ilustrativos y tienden a señalar la importancia de considerar las exenciones y rebajas arancelarias dentro de la agenda de asuntos relativos a la PAR, dado que en algunos casos su existencia representa una limitación significativa a los posibles efectos de la aplicación de la PAR.

CAPITULO VI

LA PREFERENCIA EN TERMINOS DE PRECIOS (PREFERENCIA-PRECIO)

1. La PAR sólo puede operar a través del efecto que tiene sobre los precios de los productos vendidos en la región frente a los de terceros países, y esto depende tanto de la magnitud de la PAR como del arancel y demás gravámenes a la importación.

Según se señaló, la existencia de un arancel menor para las importaciones de origen regional permitiría al exportador incrementar el precio FOB de exportación en un porcentaje que aquí se denomina "preferencia-precio".

2. Para calcular la preferencia-precio basta conocer el arancel aplicable a terceros países y la PAR (el arancel intrarregional). Con estos dos elementos se calcula según la siguiente fórmula:

$$\text{Preferencia-precio} = \frac{T - t}{1 + t} \times 100 \quad (2)$$

donde T es el arancel aplicable a terceros y t el arancel intrarregional.

Esta expresión se deriva en el Anexo N° 3, y explica la utilización posible del margen de preferencia en términos porcentuales frente a los pre-

//

//

cios internacionales. Exactamente, la expresión (2) que define la preferencia-precio, indica el porcentaje máximo en que el precio FOB de exportación hacia la región puede exceder el precio FOB internacional del producto. Este porcentaje podría no ser completamente utilizado si algunos factores del comercio (costos de transporte, financiamiento, etc.) son desfavorables al exportador regional frente al extrarregional.

3. La preferencia-precio es una función creciente del arancel hacia terceros países (T) y de la PAR. Por eso, cuanto más bajo sea el arancel T, mayor es la PAR requerida para alcanzar un determinado nivel de preferencia-precio. En el Cuadro N° 4 se presentan diferentes combinaciones de valores de PAR y del arancel hacia terceros países que arrojan una preferencia-precio de 10%. Por ejemplo, con un arancel de 10%, se requiere una PAR de 100% ($t = 0$) para que la preferencia-precio sea de 10%. Si el arancel es 30%, basta una PAR de 39.4% ($t = 18.2\%$) para producir el mismo resultado.
4. La combinación de la magnitud vigente de la PAR (Ver Cuadro N° 1) con los derechos pagados por importación en promedio (Ver Cuadro N° 3), aplicando la expresión (2), permite construir una matriz que contiene los valores de la preferencia-precio de allí resultantes. Esta matriz se presenta en el Cuadro N° 5. En lectura horizontal indica el porcentaje de sobreprecio que cada país concede en promedio sobre sus importaciones a los diez países restantes. Leída en sentido vertical muestra el porcentaje de sobreprecio que un país recibe en promedio en sus exportaciones hacia cada uno de los otros países.
5. Según la magnitud vigente y los aranceles promedio efectivamente pagados en 1982, la preferencia-precio promedio tiene valores que fluctúan entre 0.1% y 1.2%. La distribución completa de frecuencias de la preferencia-precio se presenta en el Cuadro N° 6. Aproximadamente la mitad de las preferencias contenidas en el Acuerdo PAR generan un margen de preferencia en precios superior a un medio por ciento hasta un máximo de 1.2% y la otra mitad genera márgenes inferiores al 0.5%.

Así pues, la profundidad de la preferencia-precio no parece todavía lo suficientemente grande como para afectar ostensiblemente las corrientes de comercio existentes. Sin embargo, dada la información que se maneja en este estudio, tal afirmación sólo es válida en promedio, ya que para algunos productos y países en particular, la preferencia vigente puede tener efectos.

//

//

CUADRO N° 4COMBINACIONES PAR-ARANCEL QUE PRODUCEN PREFERENCIA-PRECIO = 10%

(Porcentajes)

Arancel	PAR	Arancel intrarregional	Preferencia-precio
(%)	(%)	(%)	(%)
10	100.0	0	10
20	54.5	9.1	10
30	39.4	18.2	10
40	31.8	27.3	10
50	27.3	36.4	10
60	24.6	45.5	10
70	22.1	54.5	10
80	20.5	63.6	10
90	19.2	72.7	10
100	18.2	81.8	10

//

//

CUADRO N° 5

MATRIZ DE PREFERENCIA - PRECIO PROMEDIO (a)RESULTANTE DE LOS ARANCELES EFECTIVOS 1982

(Porcentajes)

País Otorgente	País Receptor										
	ARG.	BOL.	BRA.	COL.	CH.	EC.	MEX.	PA.	PE.	UR.	VEN.
Argentina	-	1.2	0.6	0.9	0.9	1.2	0.6	1.2	0.9	0.9	0.9
Bolivia	0.1	-	0.1	0.2	0.2	0.3	0.1	0.3	0.2	0.2	0.2
Brasil	0.6	1.1	-	0.8	0.8	1.1	0.6	1.1	0.8	0.8	0.8
Colombia	0.3	0.8	0.3	-	0.5	0.8	0.3	0.8	0.5	0.5	0.5
Chile	0.2	0.5	0.2	0.4	-	0.5	0.2	0.5	0.4	0.4	0.4
Ecuador	0.2	0.6	0.2	0.4	0.4	-	0.2	0.6	0.4	0.4	0.4
México	0.5	1.0	0.5	0.7	0.7	1.0	-	1.0	0.7	0.7	0.7
Paraguay	0.2	0.4	0.2	0.3	0.3	0.4	0.2	-	0.3	0.3	0.3
Perú	0.5	1.2	0.5	0.9	0.9	1.2	0.5	1.2	-	0.9	0.9
Uruguay	0.4	0.9	0.4	0.7	0.7	0.9	0.4	0.9	0.7	-	0.7
Venezuela	0.3	0.6	0.3	0.4	0.4	0.6	0.3	0.6	0.4	0.4	-

(a) Porcentaje promedio en que el precio FOB del producto de exportación intrazonal puede exceder su precio internacional como resultado de la PAR aplicada a los aranceles promedio pagados en 1982 en cada uno de los países según el Cuadro N° 3.

CUADRO N° 6

DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DE LA PREFERENCIA-PRECIO PROMEDIO

<u>Preferencia-Precio</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje sobre el total</u>
(%)	(%)	(%)
0.1	3	2.7
0.2	14	12.7
0.3	13	11.8
0.4	18	16.4
0.5	12	10.9
0.6	9	8.2
0.7	9	8.2
0.8	8	7.3
0.9	12	10.9
1.0	3	2.7
1.1	3	2.7
1.2	6	5.5
<hr/>	<hr/>	<hr/>
TOTAL	110	100.0

//

//

6. Un tema de especial importancia dentro de la PAR es el de los tratamientos diferenciales. Las magnitudes de la PAR fueron fijadas diferencialmente de acuerdo a la combinación otorgante-receptor dentro de las tres categorías de países reconocidas por el Tratado de Montevideo 1980. Sin embargo, dado que la magnitud de la PAR en términos de precios depende de los niveles arancelarios, hipotéticamente podría suceder que uno de los tres países mayores tuviera un arancel promedio relativamente bajo, y que la preferencia-precio otorgada a países medianos y de menor desarrollo relativo fuera menor que la recibida de ellos. Es decir que, los aranceles revertirían el tratamiento diferencial por países diseñado en la PAR, y el país de menor desarrollo termina dando la preferencia mayor.

Por eso, es interesante analizar el Cuadro N° 5 desde el punto de vista de los tratamientos diferenciales por categorías de países. En general, la anulación del tratamiento diferencial originada en el nivel arancelario promedio de 1982 no se da, aunque en algunos casos particulares, sobre todo para países de la misma categoría, existen disparidades notorias. A fin de evaluar el tratamiento diferencial para cada país en términos de preferencia-precio, basta comparar las preferencias-precio otorgadas por el país respectivo, línea horizontal, con las preferencias-precio recibidas de cada uno de los demás, línea vertical.

El problema de la posible anulación o reversión de los tratamientos diferenciales a través de la preferencia-precio debe ser tenido en cuenta a medida que se profundice la PAR.

CAPITULO VII

LA PROTECCION EFECTIVA A TRAVES DE LA PAR

1. La preferencia efectiva que recibe el exportador regional frente a los de terceros países por la aplicación de la PAR es mayor, en general, que el porcentaje utilizable de sobreprecio en las ventas dentro de la región (preferencia-precio). Esto se debe a que los productos pueden contener insumos importados -de la región o del resto del mundo- a precios internacionales. Así, la "preferencia-precio" opera realmente sobre el valor agregado por el exportador, y no sobre el valor total del producto. La aplicación de la preferen

//

//

cia arancelaria sobre una base menor que el valor total, o sea sobre el valor agregado, tiene un efecto multiplicador de la preferencia que es lo que trata de medir el concepto de "preferencia efectiva".

2. La "preferencia efectiva" es el porcentaje en que el valor agregado por el exportador regional, medido a precios intra-ALADI, excede el valor agregado medido a precios internacionales, como consecuencia de la aplicación de un margen de preferencia. Es decir, la preferencia neta mide el margen de preferencia sobre el precio del valor agregado nacional o regional.

De acuerdo a esta definición la "preferencia efectiva" depende de tres factores:

- a) Los aranceles y demás restricciones aplicables a terceros países;
- b) La PAR y demás preferencias para la región; y
- c) El valor agregado mínimo requerido para aplicar la PAR u otra preferencia, que es determinado por las normas de origen.

Las normas de origen tienen entonces una doble función:

- a) Determinan las condiciones para tener acceso a las preferencias; y
 - b) Determinan la preferencia efectiva que confieren dichas preferencias, al establecer directa o indirectamente un determinado porcentaje mínimo de valor agregado.
3. Desde el punto de vista exclusivamente de la PAR (dejando de lado por el momento otras preferencias), la "preferencia efectiva" es un múltiplo de la "preferencia-precio", inversamente proporcional al valor agregado exigido en las normas de origen. O sea que cuanto mayor sea el valor agregado requerido, menor es la preferencia efectiva. Si el valor agregado es 100%, la preferencia efectiva es igual a la preferencia-precio.

Bajo el supuesto de que los insumos importados para fabricar bienes que se exportan no pagan derechos de importación según práctica corriente en los países miembros, la preferencia efectiva es igual a la preferencia-precio multiplicada por el inverso del valor agregado, es decir:

//

//

$$\text{Preferencia-efectiva} = \frac{\text{Preferencia-precio}}{\text{Valor agregado}} \quad (3)$$

La expresión (3) se deriva en el Anexo N° 4.

El valor del numerador de esta expresión depende de la PAR y del arancel, y el valor del denominador de las normas de origen. Por ejemplo, una PAR de 10% aplicada a un arancel de 20% genera una preferencia-precio de 1.7% (aplicando la fórmula (2)). Esto quiere decir que el producto regional podría cotizarse hasta un 1.7% más caro que la competencia de terceros países. Si las normas de origen exigen un valor agregado de 50% y si el 50% restante lo importa el exportador a precios internacionales sin derechos ni aranceles, la preferencia efectiva que recibe la actividad efectuada por el exportador será de 3.4% (preferencia-precio multiplicada por el inverso del valor agregado).

4. Tomando como indicativo del valor agregado requerido la cifra de 50% fijada en la Resolución 83 (III) de la ALALC, la matriz de las preferencias efectivas promedio otorgadas y recibidas sería exactamente el doble de la matriz de preferencia-precio presentada en el Cuadro N° 5. Por lo tanto, según la combinación de país otorgante-país receptor, la preferencia efectiva promedio resultante de la PAR fluctuaría entre 0.2% y 2.4%, según la magnitud vigente y los aranceles promedio vigentes en 1982.
5. Una vez establecida la preferencia-precio a través de la magnitud fijada para la PAR, la preferencia efectiva o protección al valor agregado dependerá de las normas de origen que se acuerden. Para niveles como los vigentes o cercanos a los vigentes en cuanto a la PAR, normas que impliquen altos porcentajes de valor agregado llevarían a preferencias efectivas muy modestas. Por lo tanto, las normas de origen para la aplicación de la PAR y demás mecanismos multilaterales deberían ser graduales, en forma tal que se vayan haciendo más rigurosas a medida que se profundizan las preferencias. Esto, además, posibilitaría el establecimiento de preferencias efectivas no simbólicas, desde el comienzo.
6. Finalmente, nótese que la aplicación de la PAR como instrumento de desviación de importaciones, minimizaría la posibilidad de que normas de origen inicialmente amplias generen situaciones de competencia desleal en el propio mercado de los países con estructuras productivas más avanzadas. Igualmente,

//

//

estas normas de origen inicialmente amplias aumentarían las posibilidades de oferta hacia la región para los países con estructuras productivas menos desarrolladas, a la vez que potenciarían todo el comercio intrarregional.

CAPITULO VIII

PROFUNDIZACION DE LA PAR

1. El elemento central para la determinación de un criterio sobre el nivel de profundización de la PAR que produciría cambios importantes en las corrientes comerciales es el conocimiento del valor de la preferencia-precio a partir del cual se darían tales efectos.

Actualmente no existe una estimación estadística verosímil y general de la magnitud mínima de la preferencia-precio que llevaría a una reorientación visible del comercio. Sin embargo, utilizando tanto la apreciación razonable como los resultados de estudios sobre muestras del comercio ALALC (1), se plantea el supuesto de que una preferencia-precio del orden de 10% sería el umbral para que se empiecen a generar efectos visibles de desviación de comercio.

A partir de esta magnitud, se hace entonces el ejercicio de medir el esfuerzo de profundización de la PAR necesario para producir una preferencia-precio promedio de 10%, según los aranceles cobrados de 1982, en cada uno de los países miembros.

El hecho de partir de 10% como un supuesto más que como estimación estadística, y de trabajar con niveles promedio de precios -por razones ya expuestas- impide que se trate de sacar conclusiones sobre el curso posible de las corrientes comerciales o sobre lo que sucedería con productos particulares.

2. A continuación se hace el ejercicio de calcular para cada uno de los once países la PAR otorgada que generaría una preferencia-precio de 10%, según los derechos de importación promedio pagados en cada país en 1982 (Cuadro N° 3, columna 2). Este cálculo se presenta en el Cuadro N° 7.

//

(1) BID-INTAL. El Margen de Preferencia Arancelaria y sus efectos en el comercio intra-ALALC, 1980. En este documento el margen de preferencia se define como $\frac{T - t}{1 + T}$.

//

CUADRO N° 7

PAR REQUERIDA PARA PREFERENCIA-PRECIO PROMEDIO DE 10%

(Según aranceles efectivos 1982)

(Porcentajes)

PAIS	PAR REQUERIDA (%) (a)
Argentina	78.0
Bolivia	183.9
Brasil	82.4
Colombia	84.8
Chile	133.6
Ecuador	74.0
México	95.7
Paraguay	106.8
Perú	52.2
Uruguay	68.1
Venezuela	105.8

(a) Los valores de la PAR requerida por encima de 100% deben interpretarse como subsidios a la importación.

3. Las cifras del Cuadro N° 7 son indicativas del orden de magnitud de la PAR requerida para generar una preferencia-precio de 10% en promedio, según el arancel promedio aplicado en 1982 por cada uno de los países de la ALADI. Para ello se requeriría una PAR que fluctúa en un rango de 52.2% a 100% y, en algunos casos, se requerirían además subsidios a las importaciones hechas desde la región. (En el Cuadro N° 7, un porcentaje superior a 100% se interpreta como subsidio a la importación).

Las implicaciones del esfuerzo necesario para llegar a tales niveles en el proceso de profundización de la PAR son las siguientes:

//

//

- a) Este proceso debe ir acompañado por la creación de preferencias a través de otros mecanismos, que son básicamente la eliminación de las restricciones no arancelarias dentro de la región y el otorgamiento de preferencias en las compras del Estado. Un avance en los tres frentes --PAR, RNA, compras estatales-- tendría un efecto que difícilmente se lograría utilizando sólo la PAR;
- b) En la etapa actual, una profundización moderada de la PAR no tendría en promedio efectos fuertes sobre las corrientes existentes de comercio. Por vía de ilustración, en el Cuadro N° 8 se presentan los niveles de preferencia-precio que resultarían de duplicar la PAR actual, aplicada a los aranceles efectivos promedio de 1982. La preferencia-precio se ubicaría en un rango entre 0.2% y 2.5%. A tales niveles, es difícil esperar que haya grandes modificaciones en las corrientes comerciales de la región; y
- c) Las normas de origen, al permitir la utilización de insumos importados desde terceros países a precios internacionales, amplifican el efecto de las preferencias (PAR, no aplicación de RNA, etc.) pero en forma decreciente, a medida que las exigencias de valor agregado aumentan. Por lo tanto, el establecimiento de las normas de origen podría tomarse como un proceso de progresiva profundización (de menor a mayor valor agregado) a medida que las preferencias (PAR, RNA, compras estatales) se vayan profundizando. Así se podría amplificar el tenue efecto de los niveles de preferencia en las primeras etapas de profundización.
4. Finalmente, conviene recalcar algunas salvedades en este estudio. Si bien para el conjunto de las importaciones en promedio resulta cierto que para obtener una preferencia-precio del orden del 10% sería necesario profundizar la magnitud de la PAR a niveles superiores al 50%, también debe aceptarse que para productos que actualmente están siendo importados desde terceros países en los rangos arancelarios más altos, magnitudes de la PAR inferiores a la señalada podrían, en las condiciones indicadas anteriormente, afectar corrientes de comercio.

Lo que evidentemente sería imposible de determinar ex-ante son tres elementos esenciales para las decisiones que deberán tomar los países miembros:

//

//

CUADRO N° 8

PREFERENCIA-PRECIO PROMEDIO RESULTANTE DE DUPLICAR LA PAR

(Según arancel promedio efectivo, 1982)

(Porcentajes)

País Receptor País Otorgante	Países de menor desarrollo relativo	Países intermedios	Resto de países
Argentina	2.4	1.7	1.2
Bolivia	0.5	0.3	0.2
Brasil	2.3	1.6	1.1
Colombia	1.5	1.1	0.6
Chile	1.0	0.7	0.4
Ecuador	1.2	0.7	0.5
México	1.9	1.3	1.0
Paraguay	0.9	0.5	0.3
Perú	2.5	1.8	1.1
Uruguay	1.9	1.4	0.8
Venezuela	1.2	0.9	0.5

//

//

- a) Qué porción de las importaciones desde terceros países realizadas por cada uno de los países miembros puede ser afectada por una determinada magnitud de la PAR;
- b) Cuáles serían los países miembros que podrían aprovechar la PAR en los casos en que puede tener efecto en el comercio; y
- c) En la medida en que la preferencia se aplique también sobre item producidos en los países miembros, sea que registren o no importaciones, dónde se ubicaría la frontera en la cual ciertos efectos de desviación de comercio podrían acumularse, para estos productos, con efectos de creación de comercio.

El estudio que se encuentra en curso va a permitir apreciar, para los productos que en cada país miembro se están importando, las variaciones del tratamiento regional que resultan de la aplicación de nuevas magnitudes de la PAR, y determinar, por tanto, la preferencia-precio que existiría en cada caso. Este no sería un indicador de efectividad, pero facilitaría un cierto dimensionamiento de los posibles movimientos en el comercio y eventuales costos que deberían absorber los países miembros, con todas las salvedades metodológicas ya apuntadas reiteradamente.

//

//

ANEXO N° 1

ARANCEL PROMEDIO PONDERADO POR IMPORTACIONES, 1978-1983

ARGENTINA

Año	Importaciones CIF	Impuestos arancelarios pagados	
	(Millones \$ a) (1)	(Millones \$ a) (2)	% (3)=(2)/(1)
1978	308.7	73.2	23.7
1979	912.5	171.3	18.8
1980	1.955.5	367.5	18.8
1981	4.017.3	770.7	19.2
1982	10.810.8	1.427.7	13.2
1983 a)	27.677.0	3.386.0	12.2

a) 9 meses.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos, INDEC. Boletín Estadístico Trimestral. Varios números.

BOLIVIA

Año	Importaciones CIF	Tipo de cambio	Importaciones	Derechos arancelarios	
	(Millones dólares) (1)	(Promedio) (2)	(Millones \$ b) (3)=(1)x(2)	(Millones \$ b) (4)	% (5)=(4)/(3)
1978	768.7	20.000	15.374	1.009	6.6
1979	894.3	20.393	18.237	1.053	5.8
1980	665.4	24.510	16.309	1.427	8.7
1981	917.1	24.510	22.478	1.899	8.4
1982	496.1	64.118	31.809	1.639	5.2

Fuente: Banco Central de Bolivia. Boletín Estadístico, N° 248, setiembre 1983.
FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, 1984.

//

BRASIL

Año	Importaciones diferentes de petróleo (Millones Cr) (1)	Impuestos arancelarios pagados	
		(Millones Cr) (2)	% (3)=(2)/(1)
1980	690.979	80.842	11.7
1981	1.041.308	129.160	12.4
1982	1.697.648	210.305	12.4
1983	4.278.375	444.031	10.4

Fuente: Anexo N° 2.

COLOMBIA

Año	Importaciones diferentes de petróleo (Millones \$) (1)	Derechos ad-valorem pagados	
		(Millones \$) (2)	% (3)=(2)/(1)
1979	120.804	16.678	13.8
1980	184.769	22.724	12.3
1981	229.904	28.955	12.6
1982	290.093	34.735	12.0

Fuente: Anexo N° 2.

//

//

CHILE

Año	Importaciones CIF (Millones dólares)	Tipo de cambio (Promedio)	Importaciones (Millones \$)	Derechos de Aduana (Millones \$)	%
	(1)	(2)	(3)=(1)x(2)	(4)	(5)=(4)/(3)
1978	3.002	31.656	95.031	9.642	10.1
1979	4.218	37.246	157.104	11.252	7.2
1980	5.124	39.000	199.836	14.918	7.5
1981	6.364	39.000	248.196	21.366	8.6
1982	3.528	50.909	179.607	13.119	7.3

Fuente: FMI. Estadísticas Financieras Internacionales. Varios números.
Government Finance Statistics Yearbook, 1983.

ECUADOR

Año	Importaciones CIF (Millones sucres)	Derechos arancelarios (Millones sucres)	%
	(1)	(2)	(3)=(2)/(1)
1978	37.671.6	6.538.8	17.4
1979	39.993.9	6.854.5	17.1
1980	56.333.8	8.963.7	15.9
1981	56.152.5	9.127.4	16.3
1982	59.706.7	8.383.6	14.0
1983	64.622.5	6.495.1	10.0

Fuente: Anexo N° 2.

//

//

MEXICO

Año	Importaciones CIF	Derechos aduaneros	
	(Millones \$)	(Millones \$)	%
	(1)	(2)	(3)=(2)/(1)
1977	132.990	11.200	8.4
1978	172.030	15.310	8.9
1979	275.650	29.470	10.7
1980	446.970	48.340	10.8
1981	590.140	62.010	10.5
1982	562.040	-	-

Fuente: FMI. - Estadísticas Financieras Internacionales. Varios números.
- Government Finance Statistics Yearbook, 1983.

PARAGUAY

Año	Importaciones CIF	Derechos arancelarios y consulares	
	(Millones guaraníes)	(Millones guaraníes)	%
	(1)	(2)	(3)=(2)/(1)
1977	-	-	-
1978	48.219	7.423	15.4
1979	65.622	9.980	15.2
1980	77.453	10.885	14.1
1981	75.555	10.540	14.0
1982	91.936	8.521	9.3
1983	79.532	6.938	11.5

Fuente: Banco Central del Paraguay. Boletín Estadístico, Agosto 1984.

//

//

PERU

Año	Importaciones CIF (Miles de millones soles) (1)	Derachos de importación (Miles de millones soles) (2)	% (3)=(2)/(1)
1978	305.9	39.2	12.8
1979	414.6	68.2	16.4
1980	732.4	158.4	21.6
1981	1.463.6	320.5	21.9
1982	2.218.0	467.0	21.1
1983 (a)	2.344.0	460.0	19.6

a) Enero-Setiembre.

Fuente: FMI. Estadísticas Financieras Internacionales.

Banco Central de Reserva. Revista Económica.

URUGUAY

Año	Importaciones cumplidas (Millones N\$) (1)	Recargos y tributos aduaneros (Millones N\$) (2)	% (3)=(2)/1
1979	8.284	1.580	19.1
1980	13.530	2.748	20.3
1981	16.251	3.197	19.7
1982	17.385	2.669	15.4
1983	22.229	2.631	11.8

Fuente: -BROU. Cifras del Comercio Exterior. Varios números.

-Banco Central del Uruguay. Boletín Estadístico.

//

men

VENEZUELA

Año	Importaciones CIF (Millones bs) (1)	Derechos de importación	
		(Millones bs) (2)	% (3)=2/1
1979	45.801	2.583	5.6
1980	50.766	3.098	6.1
1981	56.257	3.951	7.0
1982	55.562	5.214	9.4

Fuente: FMI. - Estadísticas Financieras Internacionales.
- Government Finance Statistics Yearbook; 1983.

//

ANEJO N° 2

BRASIL: IMPUESTOS PAGADOS POR IMPORTACIONES, 1980-1983 (Millones de cruzeiros)

AÑO	Importaciones totales				Importaciones diferentes de petróleo				
	Base gravable 1	Calculado 2	% 3=2/1	Impuesto ad-valorem Pagado 4	% 5=4/1	Base gravable 6	Calculado 7=2/6	Impuesto ad-valorem Pagado 8=4/6	% 9=7/6
1980	1.236.338	304.775	24.7	82.612	6.7	732.529	41.6	11.3	11.3
1981	2.159.304	498.487	23.1	131.936	6.1	1.101.708	45.3	12.0	12.0
1982	3.652.393	817.266	22.4	214.109	5.9	1.798.911	45.4	11.9	11.9
1983	9.071.765	1.977.801	21.8	451.671	5.0	4.494.708	44.0	10.0	10.0

AÑO	Importaciones diferentes de petróleo, sin preferencias ALALC-ALADI				Importaciones con preferencias ALALC-ALADI					
	Base gravable 9	Calculado 10	% 11=10/9	Impuesto ad-valorem Pagado 12	% 13=12/9	Base gravable 14	Calculado 15=14/6	Impuesto ad-valorem Pagado 16	% 17=16/14	% 18=19/14
1980	690.979	280.909	40.7	80.842	11.7	41.550	23.866	57.4	1.770	4.3
1981	1.041.308	462.103	44.4	129.160	12.4	60.400	36.384	60.2	2.776	4.6
1982	1.697.648	753.337	44.4	210.305	12.4	101.263	63.929	63.1	3.804	3.8
1983	4.278.375	1.854.847	43.4	444.031	10.4	216.333	122.954	56.8	7.640	3.5

Fuente: Datos básicos tomados de: Brasil. Cordenação do Sistema de Informações Econômico-Fiscais. Comércio Exterior do Brasil; Importação, 1980, 1981, 1982, 1983.

COLOMBIA: IMPUESTOS PAGADOS POR IMPORTACIONES, 1979-1982 (Millones de pesos)

AÑO	Importaciones totales CIF				
	Valor	Calculado	%	Pagado	%
	1	2	3=2/1	4	5=4/1
1979	134.184	19.039	14.2	16.678	12.4
1980	210.077	31.111	14.8	22.724	10.8
1981	266.145	36.338	13.7	28.955	10.9
1982	328.032	49.868	15.2	34.735	10.6

AÑO	Importaciones diferentes de petróleo				
	Valor	Calculado	%	Pagado	%
	6	7	8=7/6	9=4/6	
1979	120.804	18.873	15.6	13.8	
1980	184.769	30.753	16.6	12.3	
1981	229.904	35.891	15.6	12.6	
1982	290.093	49.429	17.0	12.0	

AÑO	Importaciones exencionadas diferentes de combustibles				
	Valor	Calculado	%	Pagado	%
	10	11=10/6	12	13=12/10	
1980	19.403	10.5	7.069	36.4	
1981	30.630	13.3	7.901	25.8	
1982	51.909	17.9	14.351	27.6	

AÑO	Importaciones no exencionadas				
	Valor	Calculado	%	Pagado	%
	14	15=14/6	16=4/14		
1980	165.367	89.5	13.7		
1981	199.273	86.7	14.5		
1982	238.181	82.1	14.6		

Fuente: Datos básicos tomados de DANE. Anuario de Comercio Exterior. Varios números. Banco de la República. Revista del Banco de la República. Varios números.

//

//

//

ECUADOR: IMPUESTOS PAGADOS POR IMPORTACIONES, 1978-1983 (Millones sucres)

AÑO	Importaciones totales CIF		Importaciones liberadas		Importaciones no liberadas			
	Valor	Derechos arancelarios %	Valor	%	Valor	Gravamen %		
	1	2	3-2/1	4	5-4/1	6	7-6/1	8-2/6
1978	37.671.6	6.538.8	17.4	20.129.5	53.4	17.542.1	46.6	37.3
1979	39.993.9	6.854.5	17.1	23.201.6	58.0	16.792.2	42.0	40.8
1980	56.333.8	8.963.7	15.9	34.514.9	61.3	21.818.9	38.7	41.1
1981	56.152.5	9.127.4	16.3	-	-	-	-	-
1982	59.706.7	8.383.6	14.0	-	-	-	-	-
1983	64.628.5	6.495.1	10.0	-	-	-	-	-

Fuente: Datos básicos tomados de: - Ministerio de Finanzas y Crédito Público. Anuario de Comercio Exterior. Varios números.

- Banco Central del Ecuador. Boletín-Anuario. Varios números.

ANEXO N° 3LA PREFERENCIA-PRECIO

Sean,

- PP : Preferencia-precio regional
 Pa : Precio ALADI FOB
 Pm : Precio internacional FOB
 T : Tarifa aplicable a terceros países
 t : Tarifa aplicable al producto originario de la región
 CIF : Porcentaje del CIF sobre el precio FOB de exportación

La preferencia-precio puede definirse así:

$$PP = \frac{Pa - Pm}{Pm} \quad (1)$$

Ahora bien, el nivel de Pa (precio de exportación hacia ALADI) puede superar a Pm, pero debe cumplir con la siguiente condición:

$$Pa (1 + CIF)(1 + t) \leq Pm (1 + CIF)(1 + T) \quad (2)$$

Esta condición quiere decir que el precio FOB ALADI de exportación intraregional sólo puede subir hasta que el precio del producto internado en el país importador iguale al precio del mismo producto internado desde terceros países. Por lo tanto, de (2) se deduce que el valor máximo de Pa es:

$$Pa = \frac{Pm (1 + T)}{(1 + t)} \quad (3)$$

Reemplazando Pa (3) en la definición (1) de preferencia-precio, resulta:

$$PP = \frac{T - t}{1 + t} \quad (4)$$

La expresión (4) es la que se utiliza en el Capítulo V para calcular la preferencia-precio a partir de los aranceles.

//

//

ANEXO N° 4

LA PREFERENCIA EFECTIVA

Utilizando símbolos, sean:

- PE_j : Protección efectiva para el producto j como efecto de aplicar la PAR
- T_j : Arancel aplicable al producto j cuando es originario de terceros países
- t_j : Arancel aplicable al producto j cuando es originario de la región
- a_{ij} : Coeficiente insumo-producto (en valor)
- j : Subíndice del producto
- i : Subíndice de los insumos
- VA_j : Valor agregado del producto j, a precios internacionales

Es fácil mostrar como, cuando el margen de preferencia es utilizado por el exportador regional, es posible incrementar el precio de exportación sobre el precio internacional en un porcentaje igual a $\frac{T_j - t_j}{1 + t_j}$. Así, la preferencia efectiva que da la PAR se define como:

$$PE_j = \frac{\frac{T_j - t_j}{1 + t_j} - \sum_{i=1}^m a_{ij} T_i - \sum_{i=n} a_{ij} t_i}{1 - \sum_i a_{ij}} \quad (1)$$

La preferencia efectiva es mayor en cuanto mayores sean el arancel T_j aplicable a terceros países y la PAR. Sin embargo, hay otros dos factores que afectan la magnitud de la preferencia efectiva:

- a) Los aranceles (T_i y t_i) aplicados a los insumos importados; y

//

//

b) El valor agregado $(1 - \sum_1 a_{ij})$.

Ambos factores son materia de las normas de origen, que fijan los requisitos para que un producto pueda ser calificado como de origen regional, y por lo tanto elegible para la aplicación de la PAR. Aunque la ALADI no ha expedido todavía las normas de origen concomitantes de la PAR, el Acuerdo Regional mantiene provisionalmente vigentes las Resoluciones de la ALALC al respecto. Según estas reglas:

- a) No se prohíbe la exención de aranceles sobre insumos importados, por lo cual puede suponerse que $T_i = t_i = 0$ en la fórmula (4); y
- b) Indicativamente, puede tomarse la cifra de valor agregado regional mínimo como 50%, fijada en la Resolución 83 (III) de la ALALC.

Según esto, el cálculo de la protección efectiva se simplifica así:

$$PE_j = \frac{\frac{T_j - t_j}{1 + t_j}}{VA_j} = \frac{\frac{T_j - t_j}{1 + t_j}}{0.5} \quad (2)$$

De la fórmula (2) puede verse en forma inmediata que si el valor agregado regional fuera de 100% ($VA_j = 1$), la preferencia efectiva sería igual a la preferencia-precio $\frac{(T_j - t_j)}{1 + t_j}$. Suponiendo que el valor agregado mínimo regional requerido sea de 50% ($VA_j = 0.5$), la preferencia efectiva máxima será exactamente el doble de la preferencia-precio.