

Descripción y metodología

El mecanismo de franjas de precios en el Grupo Andino

La franja de precios es un mecanismo de estabilización del costo de importación de productos agropecuarios sujetos a fuertes fluctuaciones de precios en los mercados internacionales y a distorsión en los mismos. El objetivo fundamental es mantener el costo de importación de un producto dentro de un rango, mediante ajustes variables en el nivel arancelario, minimizando el efecto de las fluctuaciones extremas de precios en los mercados internacionales sobre ese costo.

La metodología establece un precio mínimo o **piso** y uno máximo o **techo**, que sirven para establecer un arancel variable, dependiendo de las fluctuaciones de los precios internacionales. El arancel variable en condiciones de precios internacionales altos, aplicará para un descuento arancelario sobre el arancel ad-valorem; en condiciones de precios bajos, aplicará para un arancel adicional al *ad-valorem*.

Las variables del mecanismo de franjas de precios son: El precio piso, el precio techo y el precio de referencia. Los precios límites de la franja, o sea los precios piso y techo, se fijan para períodos anuales y el precio de referencia se determina quincenalmente y es fundamental para calcular el derecho variable adicional o el descuento arancelario de acuerdo con el comportamiento de los precios internacionales.

El cálculo de los precios pisos y techos se puede resumir de la siguiente manera. Se toman los precios internacionales del respectivo producto para los últimos 60 meses, y mediante el IPC de los EEUU se inflata tomando como base el últi-

mo mes del período igual a 100; a estos precios constantes se les aplica los fletes y seguros para convertirlos a precio CIF. Después de esto se realiza un promedio simple de las observaciones y se determina la desviación estándar para estas observaciones.

Para determinar el precio piso, se toma el promedio de las observaciones y se le descuenta el 50% de una desviación estándar. Para el precio techo, se toma el promedio obtenido y se le adiciona el 50% de una desviación estándar.

El precio de referencia se fija quincenalmente y se determina de acuerdo con los precios internacionales, para el respectivo producto, del mes anterior y en el mercado de referencia, adicionándole los fletes y seguros para convertirlo a precio CIF.

El sistema para determinar los derechos variables a que habría lugar es el que se explica a continuación:

Cuando el precio internacional (Precio de referencia) de un produc-

to sobrepasa el nivel del precio techo correspondiente a ese producto, se reduce progresivamente su arancel Ad-Valorem (o arancel nominal), en el monto del arancel variable resultante, hasta cero.

Cuando el precio internacional de un producto es inferior al precio piso, se incrementa su arancel Ad-Valorem (o nominal) en el monto del arancel variable resultante.

En resumen, el mecanismo altera el nivel arancelario existente en el país solamente cuando los precios en los mercados internacionales se ubican por fuera de la franja de precios.

Para ilustrar en detalle como opera el mecanismo, se realizaron las siguientes estimaciones para la franja del aceite crudo de palma, analizando tres escenarios: precios internacionales altos, precios internacionales bajos y la situación de precios promedio. Los escenarios de precios bajos, altos y promedios consideran los precios mínimos, máximos y promedio observados durante los últimos seis (6) años. 

CALCULO DE LOS DERECHOS VARIABLES Y DE LAS REBAJAS ARANCELARIAS. SIMULACION FRANJA DE PRECIOS ACEITE CRUDO DE PALMA

	Precio CIF	Arancel variable	Arancel ad-valorem	Arancel total
Límites de la franja				
Techo	444			
Piso	401			
1. Simulación con precios internacionales bajos	349	15.5%	20.0%	35.5%
2. Simulación con precios internacionales altos	551	23.3%	20.0%	0.0%
3. Simulación con precios internacionales promedio	407	0.0%	20.0%	20.0%

GRUPO ANDINO

PRENSA

Como se puede apreciar en la primera estimación, o sea con precios internacionales bajos, se aplican derechos arancelarios adicionales al arancel ad-valorem de un 15.5%, quedando el arancel total en 35.5% (20.0 + 15.5). En el caso de precios internacionales altos se genera un descuento arancelario que sobrepasa el arancel ad-valorem, en este caso el descuento es del 20 %, quedando el arancel total en 0%. Finalmente, con precios internacionales promedio el mecanismo no aplica, debido a que caen dentro de la franja de precios, con lo cual el arancel total a la importación es del 20%.

Antecedentes

El mecanismo de franjas de precios o aranceles variables de productos agropecuarios en el Grupo Andino es relativamente nuevo. Este se estableció en Venezuela en 1990, en Colombia y Perú en 1991, y en Ecuador en 1993, todo esto como parte de la estrategia de apertura comercial y en reemplazo de los instrumentos cuantitativos y cualitativos de control de las importaciones.

El mecanismo fue diseñado por cada país de manera independiente, lo cual implicó algunas diferencias, fundamentalmente en aspectos de cobertura y en procedimientos para calcular la magnitud de los derechos variables. En un estudio realizado por la Junta del Acuerdo de Cartagena en abril de 1994 (Jun/dt 373), se observó que existía una gran dispersión entre los productos sujetos al mecanismo y entre países, en los niveles de arancel variable aplicados, lo cual actualmente es fuente de distorsión en la competencia, capaz de afectar los flujos comerciales y de generar alteraciones en algunos mercados locales.

Por esto, se vio la necesidad del establecimiento de un sistema armonizado de franja de precios en el Grupo Andino.

Desde 1991 los Ministros de Agricultura del Grupo Andino y la Junta del Acuerdo de Cartagena han estado empeñados en armonizar este mecanismo a nivel de los cinco países miembros, para lo cual se han realizado numerosos encuentros a nivel de expertos y del Consejo Agropecuario, y varias reuniones de negociación a nivel de Ministros.

Como resultado de esas acciones, en octubre de 1993 se aprobó por unanimidad el texto de un proyecto de decisión para crear el Sistema Andino de Franjas de Precios. Posteriormente, el grupo de trabajo se reunió el 5 de agosto en Caracas, previamente se habían reunido los expertos del 7 al 10 de junio; con base en un conjunto de modificaciones al articulado, la Junta elaboró el Proyecto Revisado 2, del 12 de agosto de 1994.

Finalmente, en reunión celebrada los días 25 y 26 de noviembre de 1994, fue aprobado el Sistema Andino de Franjas de Precios, que empezará a regir el 1 de abril de 1995.

El mecanismo de franjas de precios o aranceles variables de productos agropecuarios en el Grupo Andino es relativamente nuevo. Se estableció en Venezuela en 1990, en Colombia y Perú en 1991, y en Ecuador en 1993.

PROMOCION DE ACEITE DE SOYA CONFUNDE A LA OPINION

Como una variación de la reciente campaña de promoción del aceite de soya, la United Soybean Board (Junta Unida de la Soya) ha lanzado una publicidad que resalta la disponibilidad, la versatilidad, la particularidad de ser "hecho en Estados Unidos" -lo cual constituye una reminiscencia de la campaña contra los aceites tropicales de la Asociación Americana de la Soya (ASA)-, la confiabilidad, el sabor natural, la adaptabilidad, la competitividad de precio y la "opción saludable". Lo que no incluye la campaña es lo que se refiere al aceite de soya parcialmente hidrogenado, el cual, según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, representa el 70% del aceite de soya que se consume en ese país. La publicidad afirma, bajo el encabezado de "opción saludable", que "el aceite de soya contiene un 61% de grasas polinsaturadas y un 24% de grasas monoinsaturadas. Estas cifras complacen a los consumidores que se preocupan por la salud". Seguramente el anuncio se refiere al 30% del aceite de soya que se utiliza para ensaladas o como aceite líquido de cocina; en otras palabras el aceite sin hidrogenar. Además, el precio competitivo que presenta la Junta seguramente se refiere al aceite de soya sin hidrogenar, pues el aceite de soya parcialmente hidrogenado que se utiliza en Estados Unidos es bastante más costoso.

(Tomado de "Market Insights", Vol.6, No.2)