

INT-0262

C. A

CONVENIO IPEA - CEPAL
PROYECTO: COOPERACIÓN ECONÓMICA Y
COMPLEMENTACIÓN INDUSTRIAL LATINO-
AMERICANA: BRASIL - GRUPO ANDINO

Distr.
INTERNA

E/CEPAL/BRAS/IN.3 Add 3
15 de Octubre de 1981
Original: Español



POLITICA COMERCIAL EN LOS
PAÍSES DEL GRUPO ANDINO

VOLUMEN I
ANEXO I.c.

ÍNDICE

I. - SINTESIS Y CONCLUSIONES	1
II. - EL COMERCIO EXTERIOR DEL GRUPO ANDINO	11
1. - Comercio Intrazonal	11
2. - Modalidades del Comercio con Argentina y Brasil	18
III - LA POLITICA CAMBIARIA Y MEDIDAS COMPLEMENTARIAS	20
IV. - POLITICA DE IMPORTACIONES	32
1. La Política Arancelaria	32
2. Exoneraciones y Reducciones del Pago de Derechos Aduaneros	37
V. - POLITICA DE PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES	44
1. - Exención, suspensión o reducción de impuestos arancelarios e internos	44
2. - Créditos, subsidios fiscales	51
3. - Exoneración del pago de impuesto de renta sobre las ganancias de exportación	60
4. - Estímulos crediticios a la exportación	61

APENDICE

A. Medidas de política comercial con referencia a las importaciones	71
A1) Prohibición de importaciones	71
A2) Licencias previas	73
A3) Cuotas y contingencias	76
A4) Monopolios estatales	79
A5) Deposito previo	79
B. Medidas de política comercial con referencia a las exportaciones	82
B1) Mercaderías de exportación prohibida	82
B2) Licencias previas para la exportación	84
B3) Cuotas y contingencias	86
B4) Monopolios estatales	87
B5) Impuestos a la exportación	89

C. Zonas Francas o puertos libres	92
D. Apéndice estadístico	93
BIBLIOGRAFIA	106

PRESENTACION

En el marco del Convenio IPEA/CEPAL se está realizando una investigación sobre las posibilidades de cooperación económica entre el Brasil y los países del Grupo Andino.

Dentro de esta investigación se está realizando un análisis de la política comercial del Brasil y de los países del Grupo Andino.

Este informe incluye un primer análisis de la política comercial de los países del Grupo Andino. Debe considerarse que este informe fue escrito en la Oficina de la CEPAL, en Brasilia, en base, principalmente, a documentos de la Junta de Acuerdo de Cartagena (ver lista bibliográfica). En algunos casos se han repetido frases o párrafos de esos documentos, sin hacer referencia explícita, tratándose de un informe preliminar, que requeriría una revisión por parte de funcionarios de la Junta.

I . - SINTESIS Y CONCLUSIONES

La evolución del sector externo en los países del Grupo Andino en la década de los años setenta generalmente ha sido favorable.

La relación de precios del intercambio mejoró en todos los países, especialmente en los países exportadores de petróleo. Ecuador, y Colombia y a partir de 1977 también Perú, han registrado altas tasas de crecimiento en el volumen exportado. El crecimiento del volumen de las exportaciones de Bolivia creció sólo modestamente, registrándose una fuerte caída en el volumen de las ventas externas de Venezuela, debido principalmente a la política de preservación de las riquezas petroleras. El poder de compra de las exportaciones registró fuertes incrementos en Ecuador, Colombia y Venezuela.

El crecimiento del volumen de las exportaciones se debe principalmente a la política de promoción a las exportaciones, especialmente en el caso de Colombia y Perú, y a una intensificación del comercio intrasubregional en que en el período 1968-1977 participaron sobre todo Colombia y Ecuador. Como ambos factores han favorecido principalmente al comercio de productos industriales, se ha logrado una importante diversificación de las exportaciones en términos de productos.

A pesar de esa tendencia a la diversificación, en cuatro de los cinco países del Grupo Andino -exceptuándose Perú- el principal producto de exportación participó en 1979 todavía en alrededor de la mitad de los ingresos de exportación: petróleo y derivados en Ecuador y Venezuela, estaño en Bolivia y café en Colombia. En el mismo año cuatro productos contribuyeron en 84% a los ingresos de exportación de Bolivia, siendo esta contribución igual al 94% para los cinco principales productos de exportación de Ecuador y a 97% para tres productos exportados por Venezuela. Esa alta concentración indica cierta

vulnerabilidad de las economías andinas frente a la evolución en las ventas externas.

La importancia del sector externo dentro de las políticas económicas de los países del Grupo Andino deriva también del relativamente alto grado de apertura de sus economías, que se refleja en el valor de la suma de los coeficientes de importación y exportación con relación al producto interno bruto, que en el año 1979 fue de 0,38 para la subregión, variando de 0,30 en el caso de Colombia a 0,47 en el caso de Ecuador.

La relativamente grande dependencia del sector externo, sin embargo, no indicaría la existencia de un estrangulamiento externo. Las riquezas de los países del Grupo Andino en productos básicos, principalmente combustibles y minerales, les concede un alto poder de negociación, lo que ha favorecido, entre otros factores, la entrada de capitales. Ello implica que los países en general tienen una posición de reservas internacionales relativamente favorable. A pesar de haberse registrado un relativamente alto crecimiento de la deuda externa, la relación entre los servicios de la deuda y el valor de las exportaciones en 1979 fue alrededor de 0,15 para la subregión; alcanzando menos de 0,10 en el caso de Colombia y Venezuela, alrededor de 0,30 para Bolivia y Perú y 0,50 en el caso de Ecuador.

Dada la situación descrita anteriormente, en la programación de la política comercial de los países del Grupo Andino, a parte de los propios elementos de balance de pagos, el atendimento de otras metas de política económica, como el combate a la inflación, han podido recibir cierta prioridad. Eso se ha traducido, por ejemplo, en las políticas cambiaria y tarifaria, que entre otros factores han sido orientadas a estimular las importaciones, para suavizar los efectos de incrementos en los precios de importación, absorber aumentos de liquidez causados por incrementos en las reservas internacionales y para aumentar la competitividad de la industria nacional. Con ese propósito las autoridades bolivianas habrían permitido una sobrevaluación

del peso boliviano, principalmente entre 1975 y 1977, Colombia habría reducido los niveles arancelarios y el ritmo de devaluación de su moneda, mientras que Perú a partir de 1980 ha reducido la protección arancelaria, llegando inclusive a niveles de gravámenes inferiores a los correspondientes al arancel externo común acordados dentro del Grupo Andino.

Sin embargo, la evolución más destacada observada en el comercio exterior en los años setenta ha sido, tal como ya fue mencionado, el alto crecimiento de las exportaciones. Ello se ha logrado principalmente en función de amplios programas de estímulos a las exportaciones no tradicionales en la forma de exoneraciones, suspensiones o reducciones de impuestos arancelarios e internos, programas de exportación que facilitan la importación de bienes de capital para aumentar la productividad y la competitividad externa de empresas exportadoras (en Colombia y Perú) y sobre todo los créditos-subsidios fiscales. Con esa última finalidad existen los "Certificados de Reintegro Tributario" en Bolivia, los "Certificados de Abono Tributario" en Colombia y Ecuador, los "Certificados de Reintegro Tributario" en el Perú y los bonos o certificados otorgados dentro de la "Ley de Incentivo a la Exportación" en Venezuela.

Apárte de los incentivos fiscales existen los estímulos financieros, reduciéndose los requerimientos de capital de giro de las empresas y, al otorgarse en la mayoría de los países financiamiento a tasas de interés subsidiadas, el costo de producción. El financiamiento normalmente se limita a las exportaciones no tradicionales. A nivel regional opera el Sistema Andino de Financiamento, que otorga financiamiento al comercio intrasubregional. En Bolivia se concede financiamiento con cargo al Fondo Especial de Desarrollo, existiendo varias otras líneas de crédito por cuenta del Banco Central. En Colombia la mayor parte de los fondos provienen de PRO-EXPO. En Ecuador opera el Fondo de Promoción de Exportaciones (FOPEX).

En Perú el financiamiento de la exportación funciona a través del Fondo de Exportaciones No Tradicionales (FENT), administrado por el Banco Industrial del Perú, que otorga financiamiento a todos los productos de exportación no tradicional. En Venezuela se creó el Fondo de Financiamiento a las Exportaciones que otorga financiamiento a las exportaciones no tradicionales de bienes y servicios cuyo valor agregado nacional sea como mínimo del 30%.

Paralelamente los países están perfeccionando los sistemas de seguro de crédito.

Los incentivos a la exportación han sido muy exitosos considerando su efecto directo, es decir, el crecimiento y la diversificación de las ventas externas. Dado que los subsidios fiscales también tienen desventajas, entre otros factores su elevado costo fiscal, algunos países están revisando sus políticas de estímulos. Existiría cierta tendencia en Colombia y Perú a reducir, y en forma selectiva, los montos de los subsidios, obteniendo mayor relevancia relativa los estímulos financieros y -teóricamente- los cambiarios, aunque la política cambiaria, tal como se ha visto, se estaría orientando también en función de otras metas de política económica.

Otro factor que ha contribuido al fuerte incremento de las exportaciones andinas ha sido la progresiva liberalización del comercio intrasubregional, debiéndose observar que dado que, los incentivos a la exportación generalmente no son aplicados en forma discriminatoria, según su destino, habría cierta acumulación de incentivos a favor del comercio intrasubregional. Como resultado del proceso de liberación del comercio intrazonal, instrumentado en el programa de desgravación automática, en la apertura inmediata a las exportaciones provenientes de Bolivia y Ecuador y en los programas sectoriales, las exportaciones intrazonales aumentaron su participación en las exportaciones totales de 2% en 1969 a 5,3% en 1977, porcentajes que excluyendo el petróleo fueron iguales a 3,2 y 8,2 respectivamente.

Sin embargo, los márgenes preferenciales que gozan las exportaciones intrasubregionales con referencia a las importaciones sujetas al Arancel Externo Común del Grupo Andino, han sufrido cierta erosión debido a las excepciones hechas al programa de liberación del comercio intrasubregional, a la tendencia de los países a reducir su protección arancelaria y a la existencia de regímenes que otorgan exoneraciones o reducciones arancelarias y que -con excepción del Perú- son de gran significación en los países del Grupo Andino. Esos regímenes facilitan principalmente las importaciones de bienes intermedios y de capital, sobre todo las destinadas a proyectos prioritarios. Varios países otorgan beneficios a las importaciones destinadas a la agricultura, la minería, el turismo, etc. Frecuentemente se conceden exoneraciones a la importación de productos intermedios o de capital destinados a las exportaciones no tradicionales. En algunos países el sector público está exonerado del pago de derechos aduaneros, aunque en algunos países como Colombia y Venezuela, las exoneraciones no se concederían si existiesen productos nacionales similares. En Bolivia la Ley de Inversiones facilita la importación de bienes intermedios y de capital, a través de exoneraciones o reducciones del pago de gravámenes. En Colombia se otorgan exoneraciones a las importaciones del sector público -sujetas sin embargo a la no existencia de productos nacionales similares- y exoneraciones o rebajas al sector privado cuando las importaciones son destinadas al sector minero, el sector petrolero, el sector pesquero y a la industria editorial. También son concedidas exoneraciones o rebajas a determinadas empresas o instituciones.

En Ecuador todas las empresas o instituciones del estado están exoneradas del pago de gravámenes a las importaciones.

También existen amplias franquicias para importantes sectores privados. En beneficio del sector industrial se han decretado las leyes de Fomento Fabril, de la Pequeña Industria, de Parques Industriales y de Industrias dedicadas a la fabricación de productos farmacéuticos.

macéuticos, que conceden amplias exoneraciones y reducciones del pago de derechos aduaneros, tratándose en la mayoría de los casos de exoneraciones para la importación de maquinaria, herramientas y equipos y de reducciones muy significativas para la importación de productos intermedios. Conforme la Ley de Fomento Agropecuario la importación de mercancías de uso agropecuario no están sujetas al pago de gravámenes a la importación. La Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero, exonera de gravámenes a la importación maquinarias, implementos, equipos auxiliares, repuestos y materias primas destinadas a la actividad de la pesca. Otras leyes que otorgan importantes beneficios en forma de exoneraciones o reducciones de los derechos aduaneros a sectores productivos son la Ley de Fomento Turístico, la Ley de Hidrocarburos y la Ley de Fomento Minero. También está exento del pago de gravámenes aduaneros la importación de automóviles destinado al servicio de taxi. Existen además varios regímenes arancelarios especiales.

En el Perú, como resultado de la Reforma Arancelaria, han sido derogadas la gran mayoría de regímenes exoneratorios manteniéndose únicamente los que fueron establecidos por razones humanitarias, de asistencia social o de investigación científica, así como los basados en compromisos internacionales.

En Venezuela, las importaciones destinadas al sector público, incluyendo las empresas del estado, en principio están exoneradas del pago de derechos arancelarios. Sin embargo se trata de evitar que las exoneraciones afecten las políticas de protección a la producción nacional.

A parte de los regímenes mencionados arriba se otorgan exenciones, suspensiones o reducciones del pago de aranceles, a las importaciones destinadas a la exportación, como parte de los estímulos fiscales a la actividad exportadora.

En Bolivia existe el "Régimen de Incentivos Fiscales a las Exportaciones no Tradicionales". En Colombia se instauró en 1959 un

mecanismo de franquicias a la importación para la exportación, conocida como el Plan Vallejo, que ha sido de gran importancia para la promoción de exportaciones, habiendo sufrido varias modificaciones en el tiempo. Dentro de este plan se pueden exonerar no sólo las importaciones de bienes intermedios, sino también de bienes de capital por parte de empresas que sumen compromisos de exportación.

En Ecuador se utilizan regímenes arancelarios especiales, de preferencia el de "internación temporal" para otorgar liberación total o suspensión del pago de gravámenes a la importación de materias primas destinadas a la elaboración de bienes exportables.

También en Perú se utilizan regímenes especiales, con preferencia el de "admisión temporal" o "perfeccionamiento activo" para conceder suspensión del pago de gravámenes de importación para la importación de materias primas destinadas a la elaboración de bienes de exportación no tradicional. Asimismo son devueltos los impuestos a los bienes y servicios nacionales y extranjeros incorporados en la elaboración de bienes de exportación no tradicional. También existe la posibilidad de importar libre de impuestos bienes de capital destinados a empresas exportadoras, que al igual que en Colombia^v deben comprometerse a efectuar exportaciones por un valor mínimo determinado.

En Venezuela rige el sistema de "draw back", reglamentado por la Ley de Aduanas. Aparte del draw-back, que permite la devolución de impuestos a la importación, existe la posibilidad de exoneración total o parcial de los derechos de aduana de las materias primas destinadas a la fabricación de productos nacionales para la exportación, reglamentado por el decreto 803 de 1967.

A parte de la política arancelaria, que abarca tanto la fijación de niveles de gravámenes nominales como la determinación de los derechos efectivamente pagados, tomando en cuenta los regímenes exoneratorios, existen restricciones no tarifarias a las importaciones, como son las prohibiciones, las licencias previas, las cuotas y contingencias, los monopolios estatales y los depósitos previos.

Con excepción de Colombia y Perú, en todos los otros países del Grupo Andino existen mercaderías cuya importación es prohibida. En la mayoría de los casos la prohibición está basada en la defensa de la salud y de la moral pública, la soberanía del estado y valores similares. Las prohibiciones con carácter proteccionista son escasas. En Bolivia existen listas de prohibiciones permanentes y temporales. Solamente las prohibiciones temporales, que afectan principalmente bienes alimenticios y, entre otros, también detergentes, confecciones, muebles, juguetes y automóviles, tendrían básicamente un carácter proteccionista. En Colombia no existen productos de importación prohibida, siendo que en 1973 todos los bienes de Prohibida Importación pasaron al Régimen de Licencia Previa. En Ecuador son prohibidas implícitamente las importaciones no contempladas en las listas de mercaderías cuya importación está permitida. Actualmente esa prohibición afecta unos pocos productos y no tendría propósitos proteccionistas. En Perú, dentro de la nueva política de liberación del comercio exterior aplicada a partir de agosto de 1980 se han eliminado toda restricción aplicada a las importaciones habiéndose derogado la prohibición que implicaba anteriormente el Registro Nacional de Manufactura. En Perú no existen en la actualidad prohibiciones automáticas.

En Venezuela existe una lista de importaciones prohibidas que contiene unas 40 posiciones aduaneras, estando incluídos entre otros algunos textiles y, varios productos de consumo durable (como bicicletas y algunos tipos de televisores) y camiones. Estas prohibiciones se proponen principalmente proteger la industria nacional.

A excepción del Perú, en todos los países del Grupo Andino son exigidas licencias previas para partes importantes de las mercaderías importadas. En principio, el empleo de este mecanismo puede constituir un instrumento importante para proteger la industria nacional y para evitar

las importaciones consideradas suntuarias. En Colombia y Venezuela son exigidas licencias previas para la importación del sector público, para evitar que exoneraciones de derechos arancelarios otorgados al estado afecten la competitividad de la industria nacional.

Prácticamente no se aplican cuotas o contingencias a la importación en los países del Grupo Andino. Este mecanismo no se aplica en Bolivia y Colombia. En Ecuador se pueden fijar grupos de importación, especialmente en función de los déficits de la producción nacional, en caso de importación de productos suntuarios y para lograr un equilibrio en el intercambio comercial bilateral.

En Perú el sistema de cuotas fue muy importante en el pasado, pero en la actualidad ellas son prácticamente inexistentes. Solamente las compras externas del Sector Público son controladas por un sistema que implícitamente puede funcionar en forma similar al mecanismo de cuotas, ya que las compras totales pueden ser sujetas a límites.

Monopolios estatales en las importaciones en los países del Grupo Andino son escasos, y limitados normalmente a mercaderías de gran importancia para la seguridad nacional y el orden público, como armamentos, monedas y billetes o su materia prima, etc. En algunos países se ha reservado al estado las importaciones de petróleo, de alimentos básicos, u otros productos.

El requisito de un depósito previo a la importación constituye un obstáculo importante a las compras externas en la medida que aumenta la necesidad de capital de giro de los importadores. Su costo depende del monto y de la duración del depósito, de los ajustes otorgados por la desvalorización monetaria y de la tasa de interés. No se exigen depósitos previos a la importación en Perú y en Venezuela.

En Bolivia se estableció en setiembre de 1979 y con el propósito de contener el rápido crecimiento de las importaciones un depósi

to previo de 500% y por un tiempo de 180 días de anticipación a la fecha que deberá efectuarse el despacho aduanero de aproximadamente 600 productos.

En Ecuador han sido impuestos depósitos previos a la importación, a favor del Banco Central para un período de 180 días. Los montos de depósitos son expresados como porcentajes del valor CIF de las importaciones y varían según las listas de mercancías de la siguiente manera: Lista Ia 0%, lista Ib 10% y lista II 30%. (La lista I comprende las mercancías clasificadas como esenciales o útiles y la lista II las clasificadas como suntuarios y de protección industrial, entre otros factores).

En Colombia la Junta Monetaria fija la cuantía, duración y los requisitos y condiciones de los depósitos previos para importación. Se exige un depósito previo para la importación de bienes intermedios y de consumo equivalente al 35% del valor. Los depósitos dan lugar a la expedición de "Títulos de Depósito para pagos al Exterior" por una suma equivalente al valor del depósito en moneda nacional, liquidados a la tasa de cambio del día de su constitución. El valor de estos títulos es descontado de los depósitos que deb~~en~~ efectuarse en el Banco de la República, como requisito para obtener licencias de cambio. En algunos casos importaciones de bienes intermedios y de consumo son exceptuadas del depósito previo, por ejemplo los productos originarios y provenientes de los otros países del Grupo Andino para determinadas actividades cuyo desarrollo es considerado prioritario, con aranceles nulos o sumamente bajos. Estos regímenes son el Arancel Minero, el Arancel Petrolero, el Arancel Agropecuario y el régimen para la industria del tabaco.

II. EL COMERCIO EXTERIOR DEL GRUPO ANDINO

1. Comercio Intrazonal

i) Principales mecanismos de fomento.

Uno de los principales instrumentos para lograr un rápido crecimiento económico de los países del Grupo Andino es la integración económica dentro de un mercado ampliado, con comercio intra-zonal liberado y aranceles externos comunes.

Para concretar ese mercado ampliado el Acuerdo de Cartagena previó dos etapas para lograr el arancel externo común y un programa de eliminación gradual de los aranceles aplicables al comercio intra-zonal. Otros mecanismos para liberar el comercio intra-zonal son la exoneración inmediata de gravámenes sobre las importaciones procedentes de Bolivia y Ecuador, la Lista Común y los Programas Metalmecánico y Petroquímico.

Para alcanzar aranceles externos comunes se previeron dos etapas de cinco años cada una, iniciándose la primera el 31 de Diciembre de 1971 con la primera aproximación lineal y anual hacia un Arancel Externo Mínimo Común, (AEMC), y debiendo terminar la segunda el 31 de Diciembre de 1980 con la plena vigencia del Arancel Externo Común (AEC) en los tres países mayores. Con los Protocolos de Lima y Arequipa esta fecha se prorroga hasta el 31 de Diciembre de 1983 para Colombia, Perú y Venezuela, y hasta el 31 de Diciembre de 1989 para Bolivia y el Ecuador.

El primer Arancel Externo Mínimo Común que estuvo vigente hasta 1976 registró un promedio de 40 por ciento de protección ad-valorem, con una protección máxima de 110 por ciento.

En 1970 todos los países del Grupo Andino tenían aranceles superiores a los considerados por el AEMC. En 1976, en cambio, los niveles arancelarios se habían reducido significativamente, pero con grandes diferencias entre los países. En comparación con el AEMC, Perú y Venezuela, en forma generalizada, y Ecuador en algunos sectores manufactureros, tenían niveles superiores; Colombia poseía niveles muy parecidos, mientras que en general Bolivia tenía niveles inferiores.

Como consecuencia existían grandes diferencias en los márgenes preferenciales que gozaba el comercio intra-zonal en los diferentes países importadores.

Existe una tendencia en los países del Grupo Andino a disminuir en el tiempo la protección arancelaria; sobre todo en Colombia donde existe una clara y sostenida tendencia a reducir los aranceles hacia niveles cada vez más cercanos al mínimo. Perú, país que durante mucho tiempo ha tenido niveles arancelarios muy elevados, registrándose solamente una reducción para ciertos productos en los años setenta, está liberando sus importaciones a través de reducciones drásticas de los aranceles, con la consiguiente erosión de los márgenes preferenciales a favor del comercio intra-zonal. Venezuela, en cambio, estaría otorgando márgenes preferenciales significativos.

Otro factor que conspira contra los márgenes preferenciales es la existencia de regímenes exoneratorios que -con excepción del Perú- son de gran significación en los países del Grupo Andino (Véase la sección correspondiente).

La liberalización comercial intra-subregional ha tenido avances importantes. Mientras que al firmarse el Acuerdo de Cartagena los aranceles en los tres países mayores alcanzaban

un promedio a 92% ad valorem (existiendo, sin embargo, una gran dispersión alrededor del promedio), al 31 de diciembre de 1978 el arancel promedio de los productos sujetos a liberación fue de 10% ad valorem, habiéndose liberado ya completamente el 25% de las posiciones aduaneras, y alcanzando el arancel interno máximo a solo 32%.

Debe mencionarse, sin embargo, las excepciones hechas por los países al Programa de Liberación, que aunque afecta a relativamente pocas posiciones arancelarias, están concentradas en ramas con un potencial de comercio muy grande como el de alimentos, textiles, manufacturas de metales comunes y máquinas y materiales eléctricos.

En 1977 alrededor de 35% de las exportaciones intrazonales - excluyendo petróleo - correspondió a productos desgravados. (desgravación automática sin excepciones).

Otro elemento dentro del programa de liberación del comercio intra-zonal es la "apertura inmediata" hacia las importaciones procedentes de Bolivia y Ecuador, instrumento que ha favorecido principalmente a este último país, siendo que en 1977 el 18% de sus exportaciones intra-zonales fueron efectuadas dentro del mecanismo mencionado.

Por último el comercio intra-zonal fue incentivado por los Programa Metalmecánico y Petroquímico, dentro de los cuales se otorgan reservas de mercado a los productos asignados a uno o más países miembros, con el propósito de facilitar la industrialización. Los países que en 1977 aprovecharon más de ese mecanismo fueron Colombia y - en menor medida - Venezuela. En 1977 casi 9% de las exportaciones intra-zonales, excluyendo petróleo, fueron realizadas dentro de esos Programas.

ii) Flujos de comercio intra-zonal.

Las exportaciones del Grupo Andino se destinan principalmente a los países industrializados, destacándose los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, participando en 1977 en el 38.5 y 12.6 por ciento de las exportaciones totales respectivamente. En el mismo año las exportaciones a los países de ALALC representaron sólo el 10.9% de las ventas externas totales.

Sin embargo, como consecuencia principalmente de los avances en los programas de liberación del comercio mutuo, las exportaciones intra-zonales aumentaron su participación en las exportaciones totales de 2% en 1969 a 5.3% en 1977, porcentaje que excluyendo el petróleo fueron iguales a 3.2 y 8.2 respectivamente. Mas de dos tercios del incremento de las exportaciones intra-zonales, sin combustibles, en el período 1969-1977 correspondieron a Colombia, país que incrementó su participación en las exportaciones intra-zonales totales de 42.3% en 1969 a 63.8% en 1977. En el período 1970-1980 las exportaciones intra-zonales habrían jugado un papel muy importante dentro del comportamiento extremadamente dinámico de las exportaciones no tradicionales del Perú. Tanto en el caso de Colombia como del Perú el alto crecimiento de las exportaciones no tradicionales ha sido estimulado por los subsidios a la exportación.

El comercio intra-zonal que en 1977 fue todavía de relativamente poca importancia en términos globales, tiene mayor relevancia para los productos industriales. La participación de las exportaciones intra-zonales en las ventas externas totales de productos industriales fue igual a 17.6 y 27.6 por ciento en 1969 y 1977 respectivamente, siendo esta participación en 1977 igual a solamente 3.6% para los otros sectores productivos (productos agropecuarios 4.5%, produc-

tos mineros 2.4%, petróleo y derivados 3.7%).

Excluyendo los combustibles, casi la mitad de las exportaciones intra-zonales correspondieron a ventas colombianas a Venezuela, abarcando un número relativamente amplio de productos, principalmente ganado en pié, carnes, ropa exterior, algodón y otros productos agropecuarios como arroz, legumbres y quesos. Otros flujos relativamente importantes lo constituyen las exportaciones colombianas a Ecuador (principalmente medicamentos y cemento) y vece-versa (principalmente cacao y conservas de pescado). Las exportaciones intra-zonales procedentes del Perú, que en 1977 estaban todavía compuestas principalmente de productos minerales, estaban en aquel año menos concentradas geográficamente .

GRUPO ANDINO 1977, EXPORTACIONES INTRAZONALES
(FOB, en millones de dólares)

Países	Países	TOTAL	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
Exportadores	Importadores	Grupo Andino					
Total del comercio							
<u>Grupo Andino</u>		<u>873.3</u>	<u>15.4</u>	<u>213.5</u>	<u>78.8</u>	<u>317.2</u>	<u>248.3</u>
Bolivia		11.4	--	4.2	0.5	5.4	1.3
Colombia		298.8	2.9	--	48.0	28.7	219.2
Ecuador		170.1	0.3	46.1	--	115.4	8.3
Perú		71.7	12.2	18.4	21.6	--	19.5
Venezuela		321.3	0.0	144.8	8.8	167.7	--
Combustibles							
<u>Grupo Andino</u>		<u>408.9</u>	<u>0.0</u>	<u>131.6</u>	<u>8.4</u>	<u>266.3</u>	<u>2.6</u>
Bolivia		0.1	--	0.1	0.0	0.0	0.0
Colombia		2.6	0.0	--	0.0	0.0	2.6
Ecuador		100.7	0.0	0.0	--	108.7	0.0
Perú		2.7	0.0	0.0	2.7	--	0.0
Venezuela		294.8	0.0	131.5	5.7	157.6	--
Total menos combustibles							
<u>Grupo Andino</u>		<u>464.4</u>	<u>15.4</u>	<u>81.9</u>	<u>70.5</u>	<u>50.9</u>	<u>245.7</u>
Bolivia		11.3	--	4.1	0.5	5.4	1.3
Colombia		296.2	2.9	--	48.0	28.7	216.6
Ecuador		61.4	0.3	46.1	--	6.7	8.3
Perú		69.0	12.2	18.4	18.9	--	19.5
Venezuela		26.5	0.0	13.3	3.1	10.1	--

Fuente: JUN/di 358, Cuadros 21 y 22.

PAISES DEL GRUPO ANDINO 1968-1977, EXPORTACIONES INTRAZONALES
(FOB, en millones de dólares)

País	Grupo	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA	
Período	Exportador	Andino					
Total de las exportaciones intrazonales							
1968		77.7	2.3	19.3	7.2	15.1	33.9
1970		112.3	4.9	51.9	9.0	19.6	26.8
1972		157.2	10.0	71.5	16.5	18.9	40.3
1973		222.6	8.7	80.4	54.2	31.3	48.0
1974		478.0	33.9	108.4	88.9	48.5	193.4
1975		494.6	20.4	166.0	131.3	42.8	134.2
1976		655.5	21.5	184.4	230.9	50.4	168.3
1977		873.3	11.3	298.8	170.0	71.8	321.3
Total de las exportaciones intrazonales, excluidas de combustibles							
1968		47.1	2.3	17.8	7.2	15.1	4.7
1970		78.6	4.9	34.2	9.0	19.6	10.9
1972		102.6	2.8	58.8	14.3	18.5	8.2
1973		142.0	4.0	69.5	27.4	31.2	9.9
1974		220.6	5.2	108.3	34.8	48.4	23.8
1975		271.7	4.1	165.9	36.1	41.5	24.1
1976		305.3	5.6	184.3	40.2	49.2	25.9
1977		464.5	11.3	296.3	61.4	69.0	26.6

Fuente: JUN/di Cuadro 19B (resumen).

2. Modalidades del Comercio con Argentina y Brasil

En 1977 el comercio del Grupo Andino con Argentina y Brasil fue relativamente pequeño, participando estos países en sólo 1.8 y 1.5 por ciento de las exportaciones y en 2.5 y 2.9 por ciento de las importaciones del Grupo Andino respectivamente. Ese comercio estuvo además fuertemente concentrado en algunos flujos bilaterales, sobretudo en el caso de las exportaciones andinas, dado que el 50% de las ventas externas del Grupo Andino a Argentina tuvo como procedencia Bolivia (siendo principalmente gas natural), siendo que Venezuela participó en 50% en las exportaciones a Brasil (principalmente petróleo).

En las exportaciones del Grupo Andino la mayor parte correspondió a comercio en productos no negociados en ALALC; participando ellos en el 58 y 64 por ciento de las exportaciones a Argentina y Brasil respectivamente. Sin embargo, en el caso de Colombia, Ecuador y Perú el comercio en productos negociados representó casi la totalidad de las exportaciones a Argentina y Brasil.

En el caso de las importaciones del Grupo Andino desde Argentina y Brasil los productos no negociados representan sólo el 22.1 y 15.1 por ciento del valor total respectivamente. En ambos casos más de la mitad de las importaciones corresponden a Venezuela. Con la única excepción de las importaciones peruanas desde Argentina en todos los casos el comercio en productos no negociados fue más importante.

Por último debe mencionarse que el saldo comercial del Grupo Andino con Argentina y Brasil en 1977 fue ligeramente positivo en productos negociados en ALALC, registrándose sin embargo, déficit de mayor importancia como resultado del comercio en productos no negociados.

GRUPO ANDINO 1977, COMERCIO EXTERIOR CON ARGENTINA
Y BRASIL, PRODUCTOS NEGOCIADOS Y NO-NEGOCIADOS EN ALALC

	Argentina			Brasil		
	Total	Productos negociados en ALALC	Otros productos	Total	Productos negociados en ALALC	Otros productos

EXPORTACIONES del Grupo Andino a Argentina y Brasil
(FOB, en millones de dólares)

<u>Grupo Andino</u>	<u>283.0</u>	<u>118.9</u>	<u>164.1</u>	<u>240.7</u>	<u>86.9</u>	<u>153.8</u>
Bolivia	141.8	22.7	119.1	23.6	13.9	9.7
Colombia	40.9	40.0	0.9	4.0	2.6	1.4
Ecuador	25.4	25.3	0.1	5.2	5.2	0.0
Perú	24.0	19.5	4.5	68.9	61.7	7.2
Venezuela	50.9	11.4	39.5	139.0	3.5	135.5

IMPORTACIONES del Grupo Andino desde Argentina y Brasil
(CIF, en millones de dólares)

<u>Grupo Andino</u>	<u>384.1</u>	<u>84.8</u>	<u>299.3</u>	<u>446.7</u>	<u>67.5</u>	<u>379.2</u>
Bolivia	81.8	9.7	72.1	65.2	1.8	63.4
Colombia	51.5	19.9	31.6	52.0	22.4	29.6
Ecuador	20.6	5.5	15.1	25.7	6.7	19.0
Perú	55.6	38.9	16.7	51.2	14.6	36.6
Venezuela	175.7	11.9	163.8	252.6	22.0	230.6

Fuente: JUN/di 358, varios cuadros

III. LA POLITICA CAMBIARIA Y MEDIDAS COMPLEMENTARIAS.

La política cambiaria tiene consecuencias de primordial importancia sobre los flujos de comercio exterior. En cuanto a las importaciones el tipo de cambio determina en gran parte el grado de competitividad de bienes de producción nacional, transados internacionalmente, frente a bienes importados. Una sobrevaluación de la moneda nacional significa un estímulo a la importación, en detrimento de la producción nacional. En cuanto a las exportaciones el nivel del tipo de cambio influye sobre la atractividad del mercado externo frente al mercado interno y sobre la competitividad externa de los bienes de producción nacional. En el caso de bienes de procesos de producción de duración más larga no influye solamente el tipo de cambio actual, sino también su evolución futura en comparación con el movimiento de los precios internos.

Sin embargo la política cambiaria también tiene consecuencias importantes para otras variables económicas. El nivel y la evolución del tipo de cambio inciden directamente sobre los precios internos de bienes importados e indirectamente sobre los niveles de precios y sobre los precios relativos.

La política cambiaria también tiene consecuencias importantes sobre los movimientos de capitales. La evolución del tipo de cambio, junto con las tasas de interés interna y externa determinan en principio la atracción relativa de créditos externos frente a créditos internos. El tipo de cambio también determina el valor en divisas extranjeras de las remesas de utilidades de empresas extranjeras. Las expectativas acerca de la evolución futura del tipo de cambio influye sobre movimientos de capitales especulativos.

Dados los múltiples efectos de la política cambiaria ella no siempre es orientada exclusivamente en función de las metas

de la política comercial, utilizándose para ello otros instrumentos como modificaciones en la política arancelaria y otros mecanismos de protección a la industria nacional para estimular o desestimular las importaciones e incentivos fiscales y financieros para estimular las exportaciones.

Dado el proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones que ha seguido la mayoría de los países del Grupo Andino, durante largo tiempo ellos han tenido una moneda nacional sobrevaluada, lo que significaba un sesgo contra las exportaciones y un estímulo a la importación, neutralizado solamente por niveles muy altos de aranceles. Durante los años setenta algunos países, como Perú y Colombia, han tratado de corregir esta situación. En principio esos países tratan de mantener el valor real de la moneda nacional frente al dolar americano a través de pequeños ajustes periódicos. Al mismo tiempo dan a conocer con anticipación la evolución futura del tipo de cambio - con precisión en Perú y aproximadamente en Colombia - con el propósito de evitar especulaciones y de dar mayor seguridad a exportadores, importadores y tomadores de créditos externos. Dado que Colombia y en los últimos años también Perú han registrado importantes incrementos en su poder de compra y en sus reservas internacionales, ha existido cierta tendencia en estos países a ajustar el tipo de cambio algo por debajo de la inflación, dando preferencia a una política antiinflacionaria al suavizar la inflación importada y al estimular las importaciones para absorber liquidez y para aumentar la competitividad de los sectores productivos nacionales. Con ese último propósito Perú también ha rebajado sus aranceles y ha simplificado los trámites de importación.

Los otros países del Grupo Andino tienen el régimen de tipo de cambio fijo, lo que implica un abaratamiento continuo de los bienes importados, en función del ritmo inflacionario interno corregido por la inflación externa. En este sentido esos

países - implícitamente o explícitamente - han dado preferencia a la política anti-inflacionaria. Debe mencionarse que esos países han registrado incrementos importantes en el poder de compra de sus exportaciones y que sus ventas externas son altamente concentradas en productos básicos, como petróleo y minerales, cuya competitividad externa es poco sensible al tipo de cambio. Para incentivar las exportaciones no-tradicionales han otorgado estímulos fiscales y financieros.

En el período 1959-1972 Bolivia ha mantenido un tipo de cambio fijo de 11.88 pesos bolivianos por dolar americano. A fines de 1972 el peso boliviano estaría sobre-valorado en aproximadamente 30%, registrandose una situación deficitaria del balance de pagos y una fuerte caída de las reservas internacionales netas. Estas circunstancias llevaron a las autoridades a devaluar el peso en 68% en octubre de 1972, estableciendo una relación de 20 pesos por dolar.

En el período 1972-1979 el tipo de cambio quedó inalterado, existiendo durante todo el período una libertad absoluta en la adquisición de divisas al tipo de cambio oficial y manteniéndose una tasa única para todas las operaciones económicas. El mantenimiento de un tipo de cambio fijo fue facilitado por un extraordinario aumento de los precios de exportación en 1973 (26,9%) y sobre todo en 1974 (101.6%), asimismo que por un fuerte endeudamiento externo. La política cambiaria ha tenido un efecto restrictivo sobre el proceso inflacionario interno, no solo porque atenuó el impacto de la inflación externa, sino también porque estimuló un fuerte incremento de las importaciones, permitiendo la absorción de gran parte de la liquidez existente en la economía.

A esto se agregó en 1975 la reducción de los aranceles para una serie de materias primas y bienes finales de consumo doméstico. La sobre valuación del peso boliviano, que resultó

Suponiendo que el peso boliviano, al momento de la devaluación en Octubre de 1972 estuviera sobrevaluado en aproximadamente 30%, las devaluaciones de 1972 y de 1979, junto con los incrementos en los precios internos en Bolivia y en los Estados Unidos, habrían resultado en una sobrevaluación del peso boliviano en el tercer trimestre de 1980 de alrededor de 40%.

En Colombia por lo menos dos factores importantes condicionan la política de comercio exterior. Por un lado el café representa más de la mitad de los ingresos de exportación. Por otro lado Colombia tiene un sector manufacturero relativamente importante, registrando las exportaciones no tradicionales un alto dinamismo. En principio la política cambiaria está orientada a mantener relativamente constante la relación entre el tipo de cambio nominal y de paridad, con el propósito de defender el poder competitivo de la industria y otros sectores productivos nacionales, en los mercados internos y externos. Para amortizar el impacto de las fluctuaciones en los ingresos en divisas obtenidas por la exportación de café se ha aplicado un impuesto de exportación a este producto.

Desde 1967 rige en Colombia un tipo de cambio unificado, sujeto al régimen de mini-devaluaciones periódicas. Excepciones a esta regla general forman el café y otros productos de exportación tradicional como flores, ganado en pie, carnes, metales, piedras preciosas y algodón, dado que el Banco de la República emite por las divisas obtendias de la exportación de estos productos certificados de cambio, cuyo precio en la bolsa en algunos períodos, como por ejemplo en 1977, ha estado por debajo del tipo de cambio nominal, pudiendo el Banco de la República también aplicar determinados descuentos. Por otro lado durante mucho tiempo existió un tipo de cambio fijo para las exportaciones de petróleo.

Frente al fuerte incremento de las reservas internacionales

del proceso inflacionario interno (los precios al consumidor se duplicaron entre fines de 1972 y de 1976) tuvo como contrapartida un debilitamiento del poder competitivo de la industria nacional, del balance de pagos y una pérdida de reservas internacionales, que fue imposible de contener a través de la entrada de capitales. En Febrero 1976 se tomaron medidas orientadas a contener las importaciones. De un lado, se prohibió la internación de vehículos, que en 1975 había llegado a un monto aproximado a los 60 millones de dólares. De otro, se establecieron recargos arancelarios de carácter selectivo. Así, se implantó un recargo general de 3% sobre el valor CIF a la importación de todas las mercaderías, salvo los artículos de primera necesidad. Además, se establecieron gravámenes adicionales sobre la importación de artículos de consumo no esencial, y se elevaron los aranceles ad valorem y los impuestos por peso de los productos internados. No resulta fácil estimar en cuánto se encareció la importación, dada la estructura selectiva de la imposición y los diferentes incrementos. Una estimación tentativa y para el grueso de los artículos suntuarios oscilaría según el producto, entre 15 y 30%. Esas medidas, sin embargo, alentaron fuertemente la importación ilegal.

El crecimiento del valor de las importaciones se redujo de 41,4% en 1975 a 9,2% en 1976, pero se aceleró nuevamente en 1978 (22,7%) y 1977 (17,8%), debido en gran parte a las compras externas de bienes de consumo. El incremento en el déficit de la cuenta corriente y las pérdidas de reservas internacionales en 1978 y 1979, llevaron al establecimiento de un depósito previo de 500% sobre una gran cantidad de productos importados en Septiembre 1979 y una devaluación del peso boliviano de 25% en Noviembre del mismo año.

Entre 1975 y 1979 el tipo de cambio real, ajustado por la inflación en los Estados Unidos, habría caído alrededor de 8%. (Esta caída es mucho más fuerte si se toma como base el año 1973).

sobre todo a partir de 1976, Colombia, sin abandonar el sistema de minidevaluaciones, ha permitido una caída de cierta importancia en el tipo de cambio real desde 1975.^{1/} Para evitar una caída de las exportaciones no tradicionales se habrían mejorado los incentivos financieros a la exportación, Sin embargo la industria nacional estaría sufriendo una pérdida de poder competitivo frente a las importaciones.

Ecuador mantiene un tipo de cambio fijo de 25 sucres por dolar maericano desde 1971.^{2/} Tomando como base el año 1975 (el incremento en) la sobrevaluación del sucre hasta el tercer trimestre de 1980 habría sido relativamente pequeño, dado que el incremento de los precios internos no superó en forma muy significativa la inflación norteamericana.

Las exportaciones ecuatorianas son altamente concentradas en cuatro productos tradicionales, petróleo, cacao, café y platanos, cuya competitividad externa es poco sensible al tipo de cambio. Los ingresos de exportación han registrado altas tasas de crecimiento, pero mostrando a corto plazo fluctuaciones importantes de acuerdo a la evolución de los precios internacionales. A largo plazo el tipo de cambio fijo contribuyó a atenuar el incremento de los precios internos. A corto plazo la política anti-inflacionaria y de balance de pagos ha sido orientada a incentivar o desincentivar las importaciones, de acuerdo a la situación de las cuentas externas.

En 1973 y 1974 se adoptaron medidas destinadas a impulsar las importaciones y a estimular la utilización de divisas que se acumulaban con mucha rapidez. Así, en Febrero de 1973 se eliminó la exigencia de los depósitos previos para importar, y un año después en Abril de 1974, se rebajaron en 33% como promedio los aranceles de importación.

^{1/} Especialmente en los años 1976 y -sobre todo- 1977. En el período 1978-1980 el tipo de cambio real no habría registrado variaciones de importancia.

^{2/} En Ecuador ajustes en el tipo de cambio precisan de aprobación del Congreso.

En 1975, ante el descenso del volumen y los precios de las exportaciones y la pérdida consiguiente de reservas internacionales, se siguió una política opuesta, de restricción de las importaciones, que en la práctica sólo logró disminuir su incremento a una cifra que continuó siendo bastante alta.

Entre otras medidas, se suspendió la importación de vehículos automotores; se rechazaron los permisos de importación con formas de pago anticipados; en Septiembre se aumentaron fuertemente los derechos arancelarios, con excepción de los aplicados a la importación de bienes de capital, y nuevamente se exigieron depósitos previos (20 y 30% según el tipo de mercadería) por 180 días. De esta última exigencia se exceptuaron las importaciones destinadas a programas de inversiones públicas financiadas por créditos internacionales, y las destinadas a programas de inversión de alta prioridad para el país.

Una atenuación de esas medidas restrictivas, y el uso generalizado de créditos externos incentivaron un importante incremento de las importaciones en 1977 (30% en valor y 18% en volumen físico, a precios de 1970). El crecimiento dinámico del valor de las exportaciones, basado en un incremento del volumen físico en 1978 y de los precios en 1979 permitió la continuación de una política de importaciones poco restrictiva.

En Perú la política cambiaria aplicada desde 1968-1975 no tuvo la finalidad de promover las exportaciones debido a que el modelo de desarrollo ha sido el de articular un aparato productivo dimensionado a satisfacer las necesidades del mercado local a través de una política proteccionista y manteniendo cierta rigidez en los otros instrumentos de política económica, en especial la cambiaria, que se ha mantenido fija desde 1968 hasta 1974 y solo sufrió un aumento en Septiembre de 1975 del 16.3% al pasar el tipo de cambio de 38.70 soles por dolar a 45.0 soles por dolar. Esto se debió a la medida del gobierno para hacer

frente a la problemática del sector externo.

Reciën a partir de junio de 1976, se produce una significativa devaluación del 44% al pasar el tipo de cambio a 65 soles por dolar a consecuencia de la persistencia del deterioro del sector externo. En julio de 1977, el Banco Central de Reserva ante las permanentes dificultades de la balanza de pagos, comenzó a implementar una política cambiaria de ajustes periódicos a través del cual el tipo de cambio se situó en 80.88 soles por dolar, que significó el 50.8% de devaluación respecto a 1976. En Octubre de 1977, se liberalizó la tasa de cambio que comenzó a flotar diariamente hasta que en diciembre por un acuerdo informal entre los bancos y con el apoyo oficial, se fijó el precio del dolar en aproximadamente 130 soles y se limitaron las ventas a las cantidades disponibles, situación que se mantuvo hasta fines de Abril de 1978.

Frente a la persistente pérdida de reservas internacionales a mediados de mayo se adoptó un conjunto de medidas correctivas que incluyeron un aumento del tipo de cambio a 150 soles por dolar, restableciéndose el sistema de pequeñas devaluaciones periódicas, política que continuó durante 1979, aunque por debajo del ritmo inflacionario interno, ajustado por la inflación externa. De Diciembre de 1978 a Diciembre de 1979 el tipo de cambio aumentó 27.5% mientras que el índice de precios al consumidor creció 66.7%. Esta caída del tipo de cambio real no afectó mayormente a las actividades exportadoras, entre otras razones por los subsidios a la exportación que habían incrementado la competitividad de los productos peruanos en los años anteriores, las favorables condiciones externas para los productos de exportación del país y la contracción del mercado interno. Además, con el objeto de evitar la especulación y limitar las expectativas inflacionarias, el Banco Central indicó que al finalizar el año el tipo de cambio sería de 250 soles por dolar, y anunció los reajustes periódicos con dos o tres meses de anticipación.

Debe mencionarse que la situación externa de Perú ha mejorado sustancialmente a partir de fines de 1977 y que en los últimos años existe una clara tendencia en la filosofía de la política de comercio exterior orientada a la apertura económica para así mejorar la competitividad de la industria nacional. A partir de 1980 se empezó a liberar las importaciones a través de la eliminación o reducción de restricciones existentes, tanto tarifarias como no tarifarias. Los aranceles cayeron bruscamente en Septiembre de 1980, anunciándose adicionalmente una serie de medidas con el propósito de simplificar los trámites de importación.

En Venezuela el tipo de cambio es fijo, no existiendo restricciones al cambio de divisas extranjeras. Entre 1975 y 1980 la relación entre el tipo de cambio oficial y el tipo de cambio de paridad habría caído alrededor del 10%. Los efectos de los incrementos en los ingresos en divisas por la exportación de petróleo sobre la liquidez interna han sido amortiguados por una política liberal frente a las importaciones.

Existe una tasa cambial restrictiva para las exportaciones de mineral de hierro ya que las divisas que ingresen al país por concepto de exportaciones de mineral de hierro son de venta obligatoria al Banco Central, al tipo de cambio de 4.28 bolívares por dólar de los Estados Unidos de América.

PAISES DEL GRUPO ANDINO: 1975-1980 - Evolución del tipo de cambio real

Período	Tipo de cambio de mercado con respecto al dólar (promedio del período)	Índice tipo de cambio nominal	Índice de precios (1)	Índice de precios al por mayor en Estados Unidos	Tipo de cambio de paridad	Relación entre los tipos de cambio oficial y de paridad, o índice de tipo de cambio real reajustado
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = TC x (3) / (4)	(6) = (2) / (5) x 100
BOLIVIA						
1975	20.000	100.0	100.0	100.0	20.000	100.0
1976	20.000	100.0	104.5	104.6	19.981	100.1
1977	20.000	100.0	113.0	111.0	20.360	98.2
1978	20.000	100.0	124.7	119.7	20.835	96.0
1979	20.752	103.8	149.3	134.7	20.168	93.6
1980-I	24.510	122.6	200.8	148.0	27.135	90.3
1980-II	24.510	122.6	213.0	151.1	28.193	86.9
1980-III	24.510	122.6	239.9 (2)	155.7	30.816	79.5
COLOMBIA						
1975	31.202	100.0	100.0	100.0	31.202	100.0
1976	34.976	112.1	122.9	104.6	36.661	95.4
1977	36.923	118.3	155.7	111.0	43.767	84.4
1978	39.252	125.8	183.2	119.7	47.754	82.2
1979	42.587	136.5	234.2	134.7	54.250	78.5
1980-I	44.720	143.3	264.1	148.0	55.679	80.3
1980-II	46.453	148.9	284.7	151.1	58.790	79.0
1980-III	48.033	153.9	298.1	155.7	59.739	80.4

continuación

Período	Tipo de cambio de mercado con respecto al dólar (promedio del período)	Índice tipo de cambio nominal	Índice de precios(1)	Índice de precios al por mayor en Estados Unidos	Tipo de cambio de paridad	Relación entre los tipos de cambio oficial y de paridad, o índice de tipo de cambio real reajustado
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = TC.x(3)/(4)	(6) = (2)/(5) x 100
ECUADOR						
1975	25.00	100.0	100.0	100.0	25.0	100.0
1976	25.00	100.0	110.7	104.6	26.5	94.3
1977	25.00	100.0	125.1	111.0	28.2	88.7
1978	25.00	100.0	139.7	119.7	29.2	85.6
1979	25.00	100.0	154.0	134.7	28.6	87.4
1980-I	25.00	100.0	166.0	148.0	28.0	89.3
1980-II	25.00	100.0	172.9	151.1	28.6	87.4
1980-III	25.00	100.0	176.1	155.7	28.3	88.3
PERU						
1975	40.80	100.0	100.0	100.0	40.8	100.0
1976	57.43	140.8	133.5	104.6	52.1	110.2
1977	83.81	205.4	184.3	111.0	67.7	123.8
1978	156.34	383.2	290.9	119.7	99.2	157.6
1979	224.55	550.4	484.9	134.7	146.9	152.9
1980-I	257.29	630.6	642.9 (2)	148.0	177.2	145.2
1980-II	275.66	675.6	701.0 (2)	151.1	189.3	145.6
1980-III	296.00 (2)	725.5	771.0 (2)	155.7	202.0	146.5

continuación

Período	Tipo de cambio de mercado con respecto al dólar (promedio del período)	Índice tipo de cambio nominal	Índice de precios(1)	Índice de precios al mayor en Estados Unidos	Tipo de cambio de paridad	Relación entre los tipos de cambio oficial y de paridad, o índice de tipo de cambio real reajustado
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = TC.x(3)/(4)	(6) = (1)/(5) x 100
VENEZUELA						
1975	4.2850	100.0	100.0	100.0	4.285	100.0
1976	4.2899	100.1	107.7	104.6	4.412	97.2
1977	4.2925	100.2	116.0	111.0	4.478	95.9
1978	4.2925	100.2	124.3	119.7	4.450	96.5
1979	4.2925	100.2	139.6	134.7	4.441	96.7
1980-I	4.2925	100.2	160.4	148.0	4.644	92.4
1980-II	4.2925	100.2	167.1	151.1	4.739	90.6
1980-III	4.2925	100.2	173.9	155.7	4.786	89.7

(1) Bolivia: Precios al consumidor
 Colombia: Precios mayoristas
 Ecuador: Precios al consumidor
 Perú: Precios al consumidor
 Venezuela: Precios al consumidor

(2) Estimaciones propias en base a series relacionadas

Fuente: IMF: International Financial Statistics.

IV. POLITICA DE IMPORTACIONES

1. POLITICA ARANCELARIA

i) Sistemas arancelarios vigentes en los países del Grupo Andino.

Existen por lo menos dos tipos de regímenes arancelarios, que son:

a) Régimen de gravámenes generales.

Este régimen se aplica en principio a todas las mercaderías originarias de cualquier país, siempre que las importaciones correspondientes no hayan sido beneficiadas por algún tipo de tratamiento preferencial. Dentro de este régimen está incluido el Arancel Externo Común del Grupo Andino.

b) Régimen de gravámenes preferenciales.

Según este régimen se aplican gravámenes preferenciales o exoneraciones del pago de gravámenes a las importaciones efectuadas dentro de acuerdo, convenios o tratados internacionales. En el caso de los países del Grupo Andino los principales regímenes de este tipo son los tratamientos preferenciales a importaciones desde otros países del Grupo Andino (instrumentados principalmente por el programa de desgravación automática, por la "apertura inmediata" a importaciones procedentes de Bolivia y Ecuador y por las reservas hechas dentro de los programas sectoriales) y a importaciones desde otros países de ALALC, de productos considerados dentro de las listas nacionales o acuerdos de complementación industrial.

En secciones anteriores ya se hicieron referencias al programa de liberación comercial intra-subregional y

a las importaciones de productos negociados dentro de ALALC.

El resto de esta sección se refiere principalmente al régimen general, incluyendo los gravámenes adicionales, los cuales normalmente no se aplican a importaciones que gozan de gravámenes preferenciales.

Para la aplicación de gravámenes arancelarios los países del Grupo Andino han adoptado la Nomenclatura Arancelaria Común; NABANDINA.

En la mayoría de los casos los aranceles son ad-valorem sobre el valor CIF de las mercaderías, sin embargo, en casi todos los países existen disposiciones legales que permiten evitar prácticas de comercio desleal, aunque son utilizadas escasamente. Existen también recargos adicionales con grandes diferencias entre los países. Las aplicaciones de esos recargos son muy fluctuantes en el tiempo.

En Bolivia, para la determinación del valor de los impuestos "ad-valorem" normalmente se aplica el valor declarado en las facturas debidamente legalizadas. Sin embargo, un grupo importante de mercaderías está sujeto a la valorización oficial por parte de la Dirección General de Aduanas.

El Ministerio de Finanzas puede bajo determinadas condiciones imponer precios mínimos impondibles en defensa de los ingresos tributarios. Sería frecuente la aplicación, generalmente temporaria, de recargos adicionales.

En Colombia los gravámenes son "ad-valorem" sobre el precio CIF de las mercaderías. ^{1/}

El sistema de valoración comprende también la facultad para adoptar "precios oficiales" y "precios mínimos de aforo". Existe, en la legislación colombiana, solamente un caso de precio oficial que rige para la importación de automotores.

El gravamen adicional más importante es el impuesto destinado a financiar parcialmente los créditos fiscales a la exportación (ver sección sobre incentivos fiscales a la exportación).

En Ecuador los gravámenes son ad-valorem, con excepción de los aplicados a cigarrillos y a la posición aduanera 87.02.01.99 los demás vehículos para el transporte de personas. En el primer caso el gravamen está constituido por la diferencia entre el valor CIF y el precio de venta oficial establecido. Actualmente se encuentra prohibida su importación. La base para el cálculo de los derechos aplicables a los vehículos mencionados son los precios de lista ex-fábrica, que son expedidos por Acuerdo del Ministerio de Finanzas.

En el Perú se han suprimido totalmente los derechos de tipo específico, quedando solamente gravámenes de tipo "ad-valorem". En la actualidad se estarían aplicando gravámenes adicionales de carácter temporal, con el propósito de proteger la industria nacional, productora de bienes cuyos similares han pasado de un régimen de importación prohibida a un régimen de importación libre. En 1980 se han establecido temporalmente derechos adicionales del 20% sobre el valor CIF para la importación de artículos confeccionados con materias textiles y sobre

^{1/} Con la única excepción de los derechos sobre la importación de las películas cinematográficas, que son específicas (por metro lineal).

algunos productos eléctrico-domésticos y del 10% ad-valorem CIF para la importación de algunos productos electrónicos. No se establecieron plazos para la vigencia de esas sobretasas, pero se obligó a efectuar trimestralmente una evaluación de sus efectos. Existen en Perú disposiciones legales para tomar medidas contra importaciones correspondientes a dumping y otras formas de comercio desleal a través de precios oficiales mínimos, derechos compensatorios, derechos anti-dumping, recargos adicionales, etc. (Regla Tercera del Arancel de Aduanas).

En Venezuela existen derechos ad-valorem, derechos específicos y derechos mixtos (combinación de derechos ad-valorem y derechos específicos).^{1/} De acuerdo con la Ley de Aduanas, los niveles de gravámenes están comprendidos dentro de los siguientes límites:

- para los derechos ad-valorem: entre 0.01 y 500%
- para los derechos específicos: entre 0.0005 y 100 bolívares por kilogramo bruto o por unidad.

Los derechos ad-valorem se aplican al Valor Normal de la mercadería. Normalmente se acepta la factura comercial para determinar ese valor, aunque en caso de dudas se pueden exigir documentos adicionales como el comprobante de pago, la confirmación de pedido o una lista de precios vigentes. El Consejo Ejecutivo puede modificar (dentro de los límites establecidos por la ley; ver arriba), suprimir o re-establecer tarifas en virtud de la ejecución de la política comercial. Dentro de esa política se puede aumentar la protección tarifaria en virtud de la protección industrial u otorgar reducción

^{1/} El documento J/PE/110/Rev.1 sobre Venezuela contiene en su Anexo I una lista de productos con "Mercancías con Precios Referenciales fijados hasta Mayo de 1979".

parcial o total de los derechos en caso de insuficiencias en el abastecimiento interno de determinadas mercancías.

En 1974 se creó la Comisión Revisora del Arancel que tiene como tarea revisar los trabajos preparatorios del nuevo Arancel de Aduanas.

2. EXONERACIONES Y REDUCCIONES DEL PAGO DE DERECHOS ADUANEROS

Tal como es el caso en Brasil el real alcance de la protección arancelaria en los países del Grupo Andino, es mucho menor de lo que aparentan los niveles arancelarios nominales, debido a la existencia de un gran número de regímenes de exoneraciones o rebajas. */ Esto es el caso especialmente para las importaciones de bienes intermedios y de capital, sobre todo las destinadas a proyectos prioritarios. Varios países otorgan beneficios a las importaciones destinadas a la agricultura, la minería, el turismo, etc. Frecuentemente se conceden exoneraciones a la importación de productos intermedios o de capital destinados a las exportaciones no tradicionales. En algunos países el sector público está exonerado del pago de derechos aduaneros. Para evitar que los incentivos otorgados a las importaciones afecten el grado de competitividad de la industria nacional, sobre todo la de bienes de capital, algunos países como Colombia y Venezuela que ya tienen una producción industrial interna de cierta importancia - generalmente no conceden exoneraciones si existe disponibilidad de productos nacionales similares. En Perú, país que recientemente tiene niveles de aranceles relativamente más bajos, los regímenes de exoneración o reducción arancelaria son en la actualidad muy escasos.

En Bolivia el Ministerio de Finanzas es autorizado a dar exoneraciones o reducciones al pago de aranceles e impuestos adicionales para importaciones del sector público. La Ley de Inversiones, en beneficio de proyectos industriales, actividades mineras, de la agricultura, ganadería, de recursos naturales renovables, de la construcción, de turismo y de servicios de telefonía, geológico-mineros de arrendamiento de equipos ^{1/} y de educación técnica, concede

*/ Debido a este hecho en la realidad también los márgenes preferenciales concedidos al comercio intra-subregional son inferiores a los niveles que resultan de comparar la tasa arancelaria externa común con la tasa preferencial para los países del Grupo Andino.

^{1/} Si la inversión tiene un valor mínimo de 250.000 dólares o su equivalente en pesos boliviano. Se otorga una rebaja del 50% de los

exoneración - por una sola vez - del pago de derechos arancelarios e impuestos adicionales para la importación de máquinas e equipos destinados directamente a la producción, los repuestos importados simultáneamente y los vehículos de trabajo cuya necesidad se encuentra debidamente justificada. En el caso de proyectos aprobados por el Instituto Nacional de Inversiones se otorga también reducciones, normalmente de entre 50 y 100%, del pago de los derechos arancelarios e impuestos adicionales para la importación de materia prima y materiales no producidos en el país, por períodos de entre nueve y doce años según la actividad industrial a la cual se destinan los proyectos, siendo las rebajas mayores durante los primeros siete años. La reducción es de 100% durante los primeros 7 años en el caso de actividades de la agricultura, ganadería y recursos naturales, los complejos industriales - minero metalúrgicos, los complejos petroquímicos, las industrias metalúrgicas, química básica, farmoquímica, automotriz. eléctrica y electrónico.

Existen además regímenes aduaneros especiales.

En Colombia las entidades públicas pueden obtener exoneraciones del pago de derechos aduaneros. Sin embargo, con el propósito de dar a la industria nacional por lo menos igualdad de oportunidades frente a la oferta extranjera, las empresas estatales, para poder importar mercaderías con exoneración, deben someterlas al régimen de licencia previa, aún cuando tales mercaderías corresponden al régimen de libre importación. (Véase licencias previas).

(Continuación 1/)

derechos arancelarios e impuestos adicionales para la importación de equipos por empresas dedicadas a la reparación y reconstrucción de maquinaria y/o equipo y a la reposición de partes y piezas (servicios mecánico-industriales) y por empresas nacionales de consultoría técnica.

Se otorgan exoneraciones o rebajas de gravámenes de importación al sector privado cuando las importaciones son destinadas al sector minero, el sector petrolero, el sector pesquero y a la industria editorial. También son concedidas exoneraciones o rebajas a determinadas empresas o instituciones. (Colombia, I/PE/109/Rev.1, páginas 10-11). Es concedido, por ejemplo, una reducción hasta del 1 por ciento de los gravámenes arancelarios a las importaciones de maquinaria y equipos que como aporte de capital extranjero efectúen las empresas de carácter multinacional establecidas o que se establezcan en el país, con el objeto de incrementar el intercambio comercial latinoamericano. Las maquinarias y equipos deben ser originarios y provenientes de países latinoamericanos, pudiendo ellas ser extrazonales solamente cuando no exista producción adecuada en América Latina.

Es concedida también exoneración total de gravámenes arancelarios para las máquinas, equipos, y otros elementos necesarios para la Empresa Colombiana de Petróleos (ECOPETROL) y para la Empresa Colombiana de Fertilizantes.

En Ecuador todas las empresas o instituciones del Estado están exoneradas del pago de gravámenes a las importaciones.

También existen amplias franquicias para importantes sectores privados. En beneficio del sector industrial se han decretado las leyes de Fomento Fabril, de la Pequeña Industria de Parques Industriales y de Industrias dedicadas a la fabricación de productos farmacéuticos, que conceden amplias exoneraciones y reducciones del pago de derechos aduaneros, tratándose en la mayoría de los casos de exoneraciones para la importación de maquinaria, herramientas y equipos y de reducciones

muy significativas para la importación de productos intermedios.^{1/} Conforme la Ley de Fomento Agropecuario la importación de mercancías de uso agropecuario no están sujetas al pago de gravámenes a la importación.^{2/} La Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero, exonera de gravámenes a la importación maquinarias, implementos, equipos auxiliares, repuestos y materias primas destinadas a la actividad de la pesca.^{3/} Otras leyes que otorgan importantes beneficios en forma de exoneraciones o reducciones de los derechos aduaneros a sectores productivos son la Ley de Fomento Turístico, la Ley de Hidrocarburos y la Ley de Fomento Minero. También está exento del pago de gravámenes aduaneros la importación de automóviles destinados al servicio de taxi. Existen además varios regímenes arancelarios especiales.

En el Peru, como resultado de la Reforma Arancelaria, ha sido derogada la gran mayoría de regímenes exoneratorios, manteniéndose únicamente los que fueron establecidos por razones humanitarias, de asistencia social o de investigación científica, así como los basados en compromisos internacionales y aquellos cuyas condiciones específicas lo justificaran.

La derogación de regímenes exoneratorios en principio afecta a los sectores productivos que antes gozaban de beneficios. Debe mencionarse, sin embargo, que los nuevos arance

^{1/} Las exoneraciones y rebajas contienen también un elemento de política regional, siendo ellas más grandes para empresas localizadas fuera de Guayas, Pichincha y Galápagos.

^{2/} Aún no se ha dictado el Reglamento para aplicación de estas franquicias (con fecha septiembre 1979)

^{3/} El Consejo Nacional de Desarrollo Pesquero se encarga de la concesión de cupos de importación, de los plazos de la exoneración y de establecer el sistema para la reducción gradual de las franquicias.

les tienen niveles más bajos, compensando en parte las exoneraciones derogadas. Como medida transitoria y con el fin de remediar falta de liquidez y dificultades de crédito bancario para el pago de gravámenes a la importación por parte de los sectores industriales, agropecuarios, mineras, pesqueras, de construcción y transporte, que antes gozaban de amplios beneficios arancelarios, los derechos a pagar sobre las mercaderías que esos sectores importaron hasta el 31 de mayo 1980, pudieron realizarse en cuotas.

Asimismo, para no restarles liquidez y ayudar así a empresas públicas, como ELECTROPERU, MINERO PERU, Empresa Nacional de Ferrocarriles ENAFER, Empresa Nacional de Transporte Público ENATRU, Empresa Siderúrgica del Perú SIDERPERU y otras, que realizan una gran cantidad de importaciones de elevado costo y que antes gozaban de exoneración de derechos, se han dictado diversos dispositivos legales que les permiten retirar sus bienes de las Aduanas, contra entrega de pagarés a orden del Tesoro Público, cancelables en plazos no mayores de cinco años, con los intereses que cada dispositivo legal haya autorizado. Siguen en vigencia los regímenes exoneratorios en beneficio de unos pocos sectores y de la importación de algunos productos específicos, como urea, abonos minerales y nitrogenados, trigo y - en forma provisional - azúcar y aceite de pescado. Están exoneradas también las importaciones de fertilizantes y alimentos básicos que importa la Empresa Pública de Comercialización de Insumos (ENCI), fusionada con la Empresa Pública de Servicios Agropecuarios. Por último, hasta el 31 de diciembre de 1981 se ha establecido un derecho único de 10% ad-valorem CIF para la importación de barcos - factoría pesqueros.

Existen también algunos regímenes especiales, como por ejemplo el regulado por el Decreto 22342 que otorga incentivos a las empresas industriales, que elaboran productos de

exportación no tradicional. Según este regimen se suspenden por un plazo máximo de 5 años, el pago de derechos para la importación de bienes de capital. Al termino de dicho plazo o antes, gozarán de la exoneración total de los mencionados derechos, siempre que hubieran generado un ingreso neto de moneda extranjera equivalente al 100% del valor de los bienes importados. Los porcentajes de exportación, deberán ser alcanzados en un plazo máximo de 2 años, a partir del inicio de la producción generada con los bienes importados, en caso contrario, se cancelarán los derechos, con un recargo igual a la tasa de interés fijada para los fraccionamientos de deudas tributarias.

Para acogerse a este beneficio, las empresas deberán suscribir un contrato con el Estado.

Asimismo, se permite admisión temporal de insumos, con suspensión del pago de derechos, para la producción de bienes para la exportación, previa aprobación por el sector correspondiente, del plan de producción y exportación respectivamente.

En Venezuela las importaciones destinadas al sector público, incluyendo las empresas del Estado, en principio están exoneradas del pago de derechos arancelarios. Sin embargo se trata de evitar que las exoneraciones afecten las políticas de protección a la producción nacional (ver: Licencias Previas).

También se exonera del pago de determinados gravámenes la importación de máquinas, utensilios, materias primas de otros efectos destinados a las explotaciones industriales, agrícolas, pecuarios o mineros.

Por medio del Decreto 803, del 25 de abril de 1967 se exonera total o parcialmente de los impuestos de importación de materias primas destinadas a la fabricación de productos nacionales para la exportación, siempre y cuando el proceso de transformación agregue un valor sustancial al producto nacional determinado y éste ostente un plazo de ciento ochenta (180) días contados a partir de la fecha de retiro de la materia prima importada de la Aduana del puerto venezolano hasta el momento de la exportación de los artículos con ella manufacturados.

V. POLITICA DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES

1. EXENCIÓN, SUSPENSIÓN O REDUCCIÓN DEL PAGO DE IMPUESTOS

ARANCELARIOS E INTERNOS

Se acepta internacionalmente que los productos exportados son exonerados del pago de impuestos internos, basándose, por ejemplo, en la siguiente argumentación:

"La exención generalizada de los impuestos que gravan las manufacturas con destino al mercado externo las coloca en igualdad de condiciones para la concurrencia de modo que su precio se forma en función del costo de sus insumos y factores y de su productividad, independientemente de los criterios que orientan la política tributaria interna. Más que un estímulo a la exportación esta exención aparece como la eliminación de un obstáculo pues, es muy difícil que en la concurrencia internacional los países en desarrollo puedan ofrecer manufacturas a precios competitivos si transfieren al comprador extranjero el pago de los impuestos internos que las gravan. Por otra parte, esta exención es un recurso de uso generalizado en el comercio internacional". 1/

La exoneración, suspensión o reducción del pago de impuestos sobre productos destinados directamente o indirectamente a la exportación forma la parte más obvia de la "compensación" que puede ser concedida a la actividad exportadora, sin entrar en prácticas de comercio desleal.

En todos los países las exportaciones están exoneradas de impuestos sobre la venta de productos finales, incluyendo impuestos específicos, por ejemplo, sobre bebidas alcohólicas e artículos de tocador. Se trata aquí de un me-

1/ Ver: Hector A. Garcia: "La Política de desarrollo de las exportaciones de manufacturas em Brasil".
En CEPAL: "Políticas de Promocion de Exportaciones" - Vol. V.

canismo sencillo, que simplemente evita la doble tributación de los productos exportados, ya que ellos son tributados en los países importadores. Existen ciertas diferencias entre países del Grupo Andino en los regímenes de exoneración, suspensión o reducción de gravámenes sobre la importación de materias primas, productos intermedios y bienes de capital destinados a la actividad exportadora. Un resumen de los mecanismos utilizados con tales propósitos en los países del Grupo Andino se presenta en esta sección. ^{1/}

i. Sobre la materia prima incorporada en los bienes exportados

En Bolivia los exportadores de productos sujetos al "Regimen de incentivos Fiscales a las Exportaciones No Tradicionales" podrán obtener la devolución de los gravámenes arancelarios (ad-valorem y específico), del recargo adicional del 3 por ciento y del impuesto adicional pagados en la importación de:

- a) Materias primas y otros insumos utilizados en la elaboración de las mercaderías exportadas;
- b) Productos que sin sufrir transformaciones hayan sido incorporados en las mercaderías destinadas a la exportación y sus embalajes y envases;
- c) Envases y embalajes de las mercaderías destinadas a la exportación.

^{1/} Es cada vez más reconocido internacionalmente, aunque se trate de un proceso muy lento, que los países en desarrollo tienen el derecho de otorgar estímulos más altos a sus exportaciones, para compensar desequilibrios internos y externos. En este sentido, por ejemplo, incentivos fiscales que no son estrictamente vinculados a las ventas externas normalmente forman parte integral de las políticas compensatorias de los países en desarrollo. Un instrumento importante en esta categoría es el crédito fiscal, cuyos mecanismos específicos en los diferentes países del Grupo Andino se presentan, por razones prácticas, en otra sección.

Están exonerados del pago de impuestos las materias primas, productos semielaborados, envases y embalajes incorporados en los bienes exportados sujetos al mencionado régimen, o alternativamente los impuestos internos son devueltos.

En Colombia se instauró en 1959 un mecanismo de franquicias para la importación conocida como el Plan Vallejo, 1/ que trataba de incentivar las exportaciones no tradicionales en base a la utilización de la capacidad ociosa o en ampliaciones de la capacidad instalada para lograr aumentos de la producción a favor de la exportación. De acuerdo a este plan las empresas beneficiadas tienen el derecho de importar materia prima, bienes intermedios y bienes de capital (ver sección ii.) con exoneración del pago de gravámenes de importación, no aplicándose tampoco restricciones no tarifarias a su importación, como depósitos previos, licencias previas o prohibiciones. En consecuencia, el Plan Vallejo ha permitido a los exportadores liberarse de costos, limitaciones cuantitativas y demoras.

El Plan Vallejo muestra alguna similitud con determinados elementos del mecanismo BEFLEX en Brasil, por ejemplo por el hecho que el esquema opera sobre la base de "programas de exportación", dirigidos a favor de empresas en condiciones de acogerse al Plan y que tienen que suscribir con la institución política correspondiente 2/ un contrato de importación-exportación comprometiéndose a efectuar determinadas exportaciones por un determinado valor.

1/ Los comentarios sobre el Plan Vallejo presentados aquí han sido basados principalmente en:
Ricardo French Davis y Jose Piñera: "La Política Colombiana de Promoción de Exportaciones", CEPAL: Políticas de Promoción de Exportaciones, Volumen VI.

2/ En un comienzo el Ministerio de Fomento, en la actualidad el Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX).

Exigencias específicas del Plan son la obligación de las empresas a obtener crédito en divisas extranjeras para financiar las importaciones y a llevar un libro contable en el que deben registrarse las importaciones de insumos y las cantidades utilizadas en la manufactura de los productos exportados para controlar el cumplimiento de las disposiciones.

El Plan Vallejo se limitará a la promoción de exportaciones de productos manufacturados. Debido a su complejidad el sistema ha sido poco accesible para las empresas pequeñas y medianas; en particular, el requisito de contar previamente con financiación externa así como el requisito de contar de antemano con un comprador en el exterior.

El Plan alcanzó niveles modestos durante los primeros años de operación. No obstante, desde mediados del decenio del sesenta se desarrolló con rapidez, llegando a cubrir la mayor parte de las exportaciones de manufacturas.

Una importante desventaja del Plan ha sido el incentivo implícito al uso de insumos importados. El componente importado promedio de las exportaciones beneficiadas por estas franquicias excedió del 40% del valor bruto de ellas, cifra apreciablemente superior al coeficiente de importación correspondiente a la producción industrial colombiana en su conjunto, que se ha estimado en 13%. ^{1/}

En 1967 se introdujeron elementos nuevos en el Plan. Por ejemplo, se permitió efectuar importaciones libres de impuestos arancelarios para reponer insumos internados sin incentivos fiscales e incorporados en bienes exportados. Este derecho debe ser utilizado dentro de un año, después de la

^{1/} Ver Diaz Alejandro

respectiva exportación y puede ser cedido por el exportador al fabricante de los productos. En 1974 se estableció que este derecho solo existe cuando el valor agregado nacional sea de 40% o más.

Este último sistema ofrecía ventajas a las empresas de pequeño y mediano porte cuyo acceso a los mercados internacionales era más incierto, por lo que se les hacía difícil la utilización del sistema de contratos de importación-exportación. Dada la naturaleza del mecanismo empleado en la línea de reposición, el incentivo resulta equivalente a aproximadamente la liberación de la mitad de los gravámenes de importación; en efecto, deben realizarse dos operaciones de importación; la primera queda afecta a gravámenes, y la segunda exenta de ellos.

Otro mecanismo nuevo concedió franquicias de internación a los productores de bienes intermedios destinados a las industrias elaboradoras de exportaciones. Su efecto fue extender el alcance de las franquicias de importación, y, al mismo tiempo, eliminar incentivos artificiales para una integración vertical, al nivel de la firma, en la producción de bienes exportables. En otros términos, las exoneraciones cubrieron las importaciones de componentes indirectos, además de los directos ya incluidos en el Plan Vallejo.

En Ecuador se utilizan regímenes arancelarios especiales, de preferencia el de "internación temporal" ^{1/} para otorgar liberación total o suspensión del pago de gravámenes de importación para la importación de materias primas destinadas a la elaboración de bienes de exportación no tradicional. Asimismo son devueltos los impuestos a los bienes y servicios nacionales y extranjeros incorporados en la elaboración de bienes

^{1/} Regimen de perfeccionamiento activo.

de exportación no tradicional. El sistema "draw-back" ya no es aplicado en el Peru, siéndo emplazado por los mecanismos mencionados arriba.

Para que las empresas exportadoras puedan beneficiarse del mecanismo de admisión temporal, deben cumplirse una serie de condiciones, impuestas en defensa de la industria nacional. Por ejemplo las materias primas importadas deben ser más competitivas en calidad y o precio que productos similares de producción nacional, debiendo justificarse el uso de materias primas importadas. Además el producto nacional exportado, debe tener un componente nacional mínimo de 30%. Existe en Peru también un regimen de "Importaciones Compensatorios" que permiten las empresas a remplazar, bajo el regimen de admision temporal y bajo ciertas condiciones, material prima importada bajo regimen regular utilizada para producir productos de exportación. (Ver tambien la parte de esta sección relativa a Colombia). Por último existe el mecanismo de "Internación Temporal" que consiste en permitir la entrada al pais, por un plazo determinado, y con exoneración total o parcial de impuestos, mercancías en condiciones de ser reexportadas. Este mecanismo incentiva la exportación no tradicional, por ejemplo, facilitando la importación de envases.

En Vanezuela rige el sistema de "draw back", reglamentado por la Ley de Aduanas. Aparte del draw-back, que permite la devolución de impuestos a la importación, existe la posibilidad de exoneracion total o parcial de los derechos de aduana de las materias primas destinadas a la fabricación de productos nacionales para la exportación, reglamentado por el decreto 803 de 1967.

ii) Sobre la importación de bienes de capital

Algunos países exoneran del pago de derechos aduaneros la importación de bienes de capital destinados a determinadas empresas exportadoras permitiendo la instalación, ampliación

o modernización de sus aparatos productivos. Las ventajas para las empresas beneficiadas son más grandes que en el caso de exoneración del pago de derechos aduaneros sobre materias primas, ya que los bienes de capital pueden ser aprovechados en la producción tanto para el mercado externo como para el mercado interno. En algunos países las empresas beneficiadas deben asumir compromisos de exportación, como es el caso del Plan Vallejo en Colombia del régimen especial, reglamentado por el Decreto 22342 en Perú y del programa Befiex en Brasil.

En Bolivia, Ecuador y Venezuela los diferentes regímenes de exoneraciones del pago de gravámenes a la importación de bienes de capital no serían ligados explícitamente a actividades exportadoras, por lo cual no deben ser tratados en esta sección.

En Colombia el Plan Vallejo prevé la importación de bienes de capital libre del pago de gravámenes, destinados a empresas exportadoras acogidas al plan, con el propósito de aumentar la capacidad productiva de las empresas beneficiadas, las cuales deben suscribir un contrato de importación - exportación con la institución pública correspondiente.

En el Perú se puede conceder exoneración del pago de derechos de importación sobre bienes de capital importados por las empresas industriales de exportación no tradicional, bajo las condiciones expuestas en la sección "Exoneraciones y reducciones de pago de derechos aduaneros".

2. CREDITOS-SUBSIDIOS FISCALES

En todos los países del Grupo Andino existen, aparte de la exención de impuestos internos a los productos destinados al mercado externo, incentivos fiscales que van más allá de una compensación de impuestos sobre las ventas externas mismas, y que posibilitan una reducción del precio de venta al exterior o un mayor margen de lucro.

No cabe duda que los subsidios a la exportación, entre ellos los fiscales, sobre todo para productos de exportación no tradicional, son de gran importancia para los países en desarrollo, necesarios para la diversificación de sus exportaciones, el desarrollo de sus actividades productivas, etc. Debe considerarse también que, por ejemplo en la región latinoamericana, los subsidios a la exportación son instrumentos indispensables para compensar distorsiones internas, provocadas principalmente por el modelo de crecimiento económico basado en sustitución de importaciones que han traído un sesgo contrario a

1/ Esta recompensación desapareció en el curso del año siguiente, ya que la devaluación del cruzeiro en 1980 fue muy inferior a la tasa de inflación interna menos la tasa de inflación externa.

la exportación, básicamente por el alto costo de los insumos nacionales y por la sobrevaluación de la moneda nacional. En los países del Grupo Andino y también en Brasil, los subsidios han contribuido positivamente al crecimiento de las exportaciones no tradicionales y a la consiguiente diversificación de las ventas externas.

Sin embargo el empleo de incentivos también han tenido desventajas, como por ejemplo su pesado costo fiscal

La política de subsidios también ha provocado reacciones desfavorables en los países importadores, que los consideran como elementos de una política comercial desleal, dando lugar a la aplicación de derechos compensatorios.^{1/} Los subsidios también han influido, muchas veces con efectos no deseados, sobre la facturación del comercio intra-firma de empresas multinacionales con establecimientos en diferentes países. Por último el alto nivel de los subsidios en algunos casos ha incentivado comercio ineficiente en términos económicos, sobre todo en los casos donde las políticas de subsidios carecen de selectividad en su aplicación. En este contexto debe mencionarse que los países del Grupo Andino, dentro de sus políticas de subsidios gene

^{1/} Es interesante observar que dentro del GATT, en el Código sobre Subsidios y Derechos Compensatorios que ha resultado de las negociaciones multilaterales, conocidas como Ronda Tokio, se reconoce que los subsidios a la exportación son parte integral de los programas económicos de los países en desarrollo. En consecuencia, por ejemplo los Estados Unidos, que ha firmado ese código, desde el 1º de enero de 1980 ya no aplica derechos compensatorios a productos beneficiados de subsidios de exportación en los países en vía de desarrollo. Solo se permite imponer derechos compensatorios si se comprueba claramente que los subsidios causan daños graves a las economías de los países importadores.

ralmente no están diferenciando entre comercio intra-zonal y extra-zonal. Desde que el comercio a otros países del Grupo Andino goza de varios otros estímulos, existe una acumulación de incentivos que fácilmente lleva a justificar actividades no deseadas en base a criterio de eficiencia económica. En vista de estos problemas es de esperar que en el futuro habrá cierta cautela en la aplicación de políticas de subsidios, tratándose de lograr una mayor selectividad y poniendo más énfasis en las políticas cambiaria y crediticia. Evoluciones en este sentido estarían ocurriendo en Colombia y en Perú. En esta sección se presenta un breve resumen de los sistemas de subsidios fiscales utilizados en los diferentes países del Grupo Andino.

En Bolivia el Régimen de Incentivos Fiscales (R.I.F.) concede un crédito fiscal a las exportaciones por intermedio del "Mecanismo de Compensación Impositiva". Según este sistema el Banco Central entrega a los exportadores un "Certificado de Re-integro Tributario", documento de curso legal, endosable y exento de impuestos, que sirve para el pago de impuestos y derechos arancelarios. A través de este mecanismo se busca incentivar no solo las exportaciones industriales sino también las de productos agropecuarios. El valor de los certificados equivale a un determinado porcentaje del valor de las divisas entregadas al Banco Central de Bolivia por las exportaciones de productos agropecuarios y artesanales. El porcentaje recibido para la exportación de productos de la industria manufacturera varía en relación al porcentaje de valor nacional incorporado en el producto exportado, de acuerdo a la siguiente escala:

Porcentaje del valor nacional incorporado %			Porcentaje de Compensación impositiva %
Entre	0	- 10	5
Entre	10.1	- 30	7
Entre	30.1	- 40	9
Entre	40.1	- 50	12
Entre	50.1	- 60	16
Entre	60.1	- 70	21
Entre	70.1	- 100	25

Los incentivos en relación al valor agregado son de alrededor de 20%, elevándose este porcentaje para los casos donde el porcentaje del valor nacional incorporado es muy alto. Debe señalarse que el valor nacional incorporado se define como la diferencia entre el valor de venta de los productos exportados y el valor de los insumos importados e incorporados, en otras palabras los insumos de origen nacional son considerados como valor nacional incorporado. Los gravámenes pagados sobre los insumos importados no son considerados como valor nacional incorporado.

En Colombia se otorga un crédito fiscal a las exportaciones llamadas "menores", que son todas las exportaciones menos café y petróleo y sus derivados. Según este sistema el Banco de la República entrega a los exportadores Certificados de Abono Tributario (C.A.T.), que son libremente negociados.

1/ Este parrafo es basado parcialmente en un trabajo de Ricardo Ffrench Davis y Jose Piñera: 'La Política Colombiana de Promoción de Exportaciones' en CEPAL 'Políticas de Promoción de Exportaciones', Volumen VI

bles, están exentos de impuestos ^{1/} y sirven para el pago de impuestos sobre la renta, las ventas o la importación. Existe un de espera para que los certificados sean utilizables, que puede ser modificado en función del estado de las finanzas públicas. Este plazo reduce el valor real de los certificados, en función principalmente de la tasa de interés. Los certificados son transados en las bolsas de valores de Colombia y Medellín. Originalmente el valor de los certificados equivalía al 15% del valor FOB de las exportaciones, sin embargo, para disminuir el costo fiscal (el valor de los certificados llegó al equivalente del 8% de los ingresos tributarios) en 1974 se redujeron los incentivos y en forma selectiva. Actualmente las tasas varían del 1% para las exportaciones consideradas menos prioritarias hasta 5, 9 y 12% para las de otros productos, no existiendo aparentemente discriminación contra productos agropecuarios.

La implantación de tasas diferenciadas ha permitido una mayor compatibilidad de la política de subsidios a la exportación con diversos objetivos estratégicos del Gobierno. Otras medidas tomadas en 1974 fueron la otorgación de subsidios, de acuerdo a la tasa correspondiente a cada producto, solo sobre el valor agregado en el caso que los exportadores de determinados productos ya hubieron recibido incentivos por intermedio del Plan Vallejo. Por último la exención tributaria de que gozaba el destinatario inicial del CAT fue remplazado por un sistema de crédito al impuesto sobre la renta.^{2/}

^{1/} Actualmente el valor a la par de los CAT recibidos por el exportador forma parte de su renta imponible. Posteriormente el exportador puede descontar de la obligación tributaria una proporción del CAT.

^{2/} Ver llamada ^{1/}

En Ecuador las exportaciones pueden recibir para la exportación de determinados productos subsidios en la forma de Certificados de Abono Tributario, utilizables para el pago de impuestos internos. En el caso de productos agropecuarios, cuyo valor de exportación en el año anterior no haya superado los cinco millones de dólares, los certificados otorgados equivalen al 4% del valor FOB de las exportaciones. En el caso de productos de la pequeña industria o artesanía, bajo las mismas condiciones en cuanto al valor exportado en año anterior, se otorgan certificados por un valor igual al cinco por ciento del valor FOB o alternativamente, al 10% sobre el valor agregado nacional. La exportación de productos del sector industrial se puede beneficiar del sistema CAT, siempre que en el año 1970 el valor FOB de exportación del producto hubiere sido inferior a tres millones de dólares, de acuerdo a la siguiente escala:

CERTIFICADO DE ABONOS TRIBUTARIOS EN BASE AL VALOR TOTAL FOB DE EXPORTACIONES POR PRODUCTO EN EL AÑO INMEDIATO ANTERIOR

<u>Monto de exportaciones:</u>	<u>% Sobre valor FOB</u>
<u>Año Anterior</u>	<u>de CAT ^{1/}</u>
(millones de dólares)	
De más de 0 hasta 3	7
De más de 3 hasta 5	9
De más de 5 hasta 7	11
De más de 7 hasta 10	13
De más de 10	15

1/ Para las exportaciones de productos que hubieren sido elaborados con insumos importados, se conceden los CAT sobre el valor FOB, cuando la diferencia entre el valor FOB de la exportación y el valor CIF de las importaciones sea igual o superior al 50 por ciento. En caso contrario, los abonos tributarios se conceden sólo sobre el valor agregado nacional, calculado como la diferencia entre el valor FOB de las exportaciones y el valor de los insumos importados.

El Comité encargado de la administración de la Ley de Fomento Industrial está facultado para autorizar en casos de excepción la emisión de CAT con porcentajes adicionales al 7 por ciento para exportaciones que no lleguen a los 3 millones de dólares anuales.

Los productos elaborados por las industrias contempladas en el Reglamento de la Lista de Inversiones Dirigidas, perciben los CAT con un 3 por ciento adicional sobre los porcentajes que les corresponde de acuerdo a la escala.

Los abonos tributarios por la exportación de productos del mar se emiten en base de normas semejantes a las vigentes para los artículos industriales.

Las exportaciones de azúcar reciben los CAT en función inversamente proporcional al precio FOB. Cuando el precio es de US\$ 15 o más no se conceden CAT y si es de menos de US\$ 7, se concede el máximo (15 por ciento).

Tal vez el mecanismo más complicado de créditos-subsidios a la exportación sea el sistema de Certificados de Reintegro Tributario (CERTEX) en el Perú, por la forma según la cual se calcula el valor del beneficio pro categoría de productos.^{1/} Este sistema se propone estimular las exportaciones no tradicionales efectuadas por los propios fabricantes. Existen también el Certex Artesanal y el Certex Agropecuario. Los cer

^{1/} Para este párrafo se ha consultado también el siguiente estudio: Secretaría de Estado de Integración: Perú, Política de Promoción de Exportaciones No Tradicionales del Grupo Andino 1968-1978/ Serie: Investigaciones Socioeconómicas n° 2 Tomo V.

tificados son endosables y pueden ser utilizados para el pago de impuestos internos. Actualmente el valor máximo de los CERTEX es el equivalente del 52% del valor FOB de las exportaciones; constituido de los siguientes reintegrós:

- . Reintegro Básico, máximo 1/ 30%
- . Reintegro Adicional para producción cuya exportación es nueva 2%
- . Reintegro Adicional para productos elaborados por empresas descentralizadas 10%
- . Reintegro Complementario para casos excepcionales y cuando contenga la economía nacional 10%

Los subsidios otorgados a las exportaciones no tradicionales por intermedio de los CERTEX han sido de gran im

1/ El Reintegro Básico es calculado en base a los siguientes criterios, con sus respectivos ponderaciones:

<u>CRITERIOS</u>	<u>PONDERACION</u>
. Capacidad de generación de divisas	25
. Participación de los factores nacionales	45
- Insumos Nacionales	25
- Participación nacional en el Valor Agregado Total	10
- Absorción de mano de obra	10
. Importancia del producto en el desarrollo	30
- Prioridad Sectorial	10
- Grado de elaboración	20
TOTAL	100%

portancia para el crecimiento de estas exportaciones: Entre 1969 y 1978 la tasa promedio anual de crecimiento de las exportaciones no tradicionales fue de 34,6% correspondiendo a los productos beneficiados por los incentivos del sistema CERTEX una tasa de 50,8%. Como consecuencia, el porcentaje de las exportaciones no tradicionales que se acogia de beneficio CERTEX subió de 17,2% en 1969 a 84,5% en 1978, alcanzando un valor de 278 millones de dólares.

En Venezuela la Ley de Incentivo a la exportación de 1973 otorga a los exportadores el derecho a un crédito fiscal, calculado en función del porcentaje de valor agregado nacional de cada bien exportado. Son excluidos del crédito fiscal, entre otros, productos de exportación tradicional o de bajo grado de elaboración como petróleo y sus derivados, minerales no procesados ni transformados y café y cacao, (mientras se mantenga en vigor el régimen de incentivo actualmente vigente para estos últimos productos). En general se excluyen los productos cuyo valor agregado nacional sea inferior al 30%.

El crédito se paga mediante bonos o certificados, los cuales son emitidos por el Ministerio de Hacienda, de libre negociabilidad y aceptados para el pago de impuestos nacionales, siempre que sean presentados dentro de un plazo de dos años contados a partir de la fecha de su emisión. Los exportadores que reciban el crédito fiscal no pueden gozar de ningún otro estímulo o beneficio por intermedio de otras disposiciones para el incremento de las exportaciones nacionales, salvo las excepciones que otorgue el Ejecutivo Nacional.

El valor de las exportaciones no tradicionales de Venezuela, en el período 1972-1977 crecieron de acuerdo a una tasa promedio anual de 19% en gran parte atribuible a los incentivos otorgados. Sin embargo, su participación en las ex

portaciones totales quedó reducido al 3%, aproximadamente igual que en 1972.^{1/}

3. EXONERACIÓN DEL PAGO DE IMPUESTOS DE RENTA SOBRE GANANCIAS DE EXPORTACIÓN

Un incentivo importante a la exportación consiste en exonerar las utilidades obtenidas de ella del pago de impuestos a la renta. No es fácil determinar que parte de las utilidades totales per empresa es originada en rentas externas. En Brasil el exportador es autorizado a deducir de los impuestos sobre sus utilidades una parte que es igual a la participación de las exportaciones en sus ventas globales. En Colombia la exoneración del pago de impuestos de renta sobre ganancias obtenidas por exportación es reglamentada por el artículo 120 de la Ley 81 de 1960, estableciéndose una utilidad supuesta del 40%.

^{1/} Ver CEPAL "Estudio Económico de América Latina", 1977.

4. ESTÍMULOS CREDITICIOS A LA EXPORTACIÓN

a) Mecanismos de financiamiento

Un importante instrumento para fomentar las exportaciones no tradicionales consiste en facilitar financiamiento. En los países del Grupo Andino se otorga financiamiento principalmente a la producción para exportación, lo que implica para las empresas exportadoras una reducción de los requerimientos de capital de trabajo y, al recibir financiamiento a tasas de interés subsidiadas, una reducción del costo de producción. También existe el financiamiento postembarque.

A nivel subregional opera el Sistema Andino de Financiamiento al Comercio (SAFICO), que posee fondos obtenidos mediante líneas de crédito otorgadas por los países miembros y bonos de la Corporación Andina de Fomento (C.A.F.). El SAFICO otorga financiamiento destinado al comercio intrazonal.

En Bolivia el Banco Central concede, con cargo al Fondo Especial de Desarrollo y a través del sistema bancario nacional, financiamiento pre-embarque en beneficio de productos de exportación no tradicional. Estas operaciones se hacen hasta por el 70 por ciento de valor FOB de la exportación, a plazo máximo de un año, interés anual del 12 por ciento y con una garantía del 350 por ciento del monto del préstamo.

El sistema bancario concede a los exportadores boliviano, financiamiento para los créditos a sus compradores externos (postembarque) hasta por el 80 por ciento del valor de la carta de crédito o de la factura comercial y a plazos máximos de sesenta días y ciento veinte días respectivamente.

Para inversiones orientadas a la creación de ofertas exportables el Banco Central puede otorgar financiamiento a través del sistema bancario privado.

No existen en Bolivia líneas de crédito exclusivas para financiar estudios de mercado, participación en ferias y exposiciones, envío de muestras, o instalación de almacenes y depósitos en el exterior.

En Colombia financiamiento a la exportación, distintas de café, petróleo, algodón, azúcar, banano, carne y sus derivados, es otorgado por PROEXPO. Para financiar los recursos requeridos se cobra un impuesto adicional a las importaciones, actualmente del 5% sobre el valor CIF. Este gravamen no se aplica a las importaciones que se efectúen al amparo de las legislaciones establecidas en el Acuerdo de Cartagena ni en la ALALC (Listas Nacionales, Acuerdos de Complementación y Listas de Ventajas no Extensivas en favor de los países de menor desarrollo económico relativo).

Aún cuando PROEXPO aporta los fondos -de origen propio, del Banco de la República, y de otros organismos financieros- las líneas de crédito normalmente son canalizadas por intermedio de entidades financieras. Financiamiento prebarque puede ser otorgado por un monto de hasta 80% de la operación, por un plazo de seis meses, prorrogables por otros seis meses, previa justificación ante PROEXPO. La tasa de interés es de 23% anual, correspondiendo diez puntos a un redescuento a favor de del Banco de la República. El costo real del crédito generalmente ha sido negativo. PROEXPO también otorga créditos postembarque, para financiar operaciones a mediano plazo, en el caso de bienes de capital, o de corto plazo para otros productos. La tasa de interés es de entre 2% y 6%, en moneda extranjera, según el plazo.

Otra modalidad de financiamiento otorgado por PROEXPO consiste en el pago adelantado al exportador colombiano, del equivalente en moneda nacional del valor de letras o aceptaciones en moneda extranjera. El monto adelantado puede ser de hasta 100%, cobrándose una tasa de interés en moneda extranjera de 2% por un plazo de seis meses en el caso de exportaciones de bienes de consumo y de 4%, por

un plazo de entre seis y doce meses, en beneficio de exportaciones de bienes de capital. Las letras o aceptaciones deben estar evaluados por un banco extranjero de primera categoría (a juicio del Banco de la República). Los exportadores beneficiados no pueden recibir al mismo tiempo otros estímulos crediticios para la producción para exportación.

PROEXPO también otorga créditos para cubrir totalmente el valor de los estudios de preinversión con el objeto de determinar la conveniencia de una inversión orientada a la producción para exportación. En estos casos el plazo es de cinco años y la tasa de interés anual es del 3 al 5%.

Para la promoción comercial de las exportaciones PROEXPO puede financiar 50% de gastos de viaje con un interés del 10% al 12% y un plazo de seis meses; 80% de gastos de ferias, publicidad y exhibiciones permanentes, con un interés del 6% al 12% y, un plazo de dos años; y, la totalidad de gastos de envío de muestras, con un interés del 6% al 8% y un plazo de un año.

También en Colombia el Instituto de Fomento Industrial "IFI" destina fondos al financiamiento a corto y mediano plazos en beneficio del establecimiento de nuevas industrias o para la ampliación de las ya existentes, siempre y cuando éstas contribuyan a la diversificación de las exportaciones.

El Fondo de Inversiones Privadas, administrado por el Banco de la República, otorga financiamiento a las inversiones del sector privado, en especial aquellas que tiendan a la diversificación y fomento de las exportaciones y/o a sustituir importaciones.

Los recursos provenientes del crédito deben utilizarse en la adjudicación de bienes de capital nacional o extranjero, la construcción, montaje o instalación de plantas industriales, económicamente convenientes, o el pago de estudios técnicos indispensables para integrar proyectos de inversión. Hasta un 20% del valor de los préstamos puede dedicarse a capital de trabajo.

El monto de estos préstamos no puede superar el 80% del valor total del proyecto y el 50% del patrimonio del subprestatario. El plazo no puede exceder de diez años y la tasa de interés es del 15% para préstamos hasta de cinco años, aumentada en un 0,5% por cada año o fracción adicional.

El apoyo crediticio a las exportaciones ha tenido algunos elementos selectivos. En particular, en 1975 se asignaron volúmenes importantes de recursos para exportaciones afectadas por la recesión económica de los países desarrollados, como textiles y confecciones.

Para otorgar financiamiento a las exportaciones en Ecuador opera el Fondo de Promoción de Exportaciones (FOPEX), que utiliza líneas de redescuento en el Banco Central. Su administración está a cargo de la Comisión de Valores-Corporación Financiera Nacional.

El Fondo está dirigido por un Consejo integrado por representantes del Ministerio de Industrias, el Gerente del Banco Central, vocales del Directorio de la Comisión de Valores-Corporación Financiera y por el Gerente de la institución.

Con cargo al FOPEX se pueden realizar las siguientes operaciones:

- Financiamiento a corto plazo del capital de trabajo destinado a la producción de mercaderías para la exportación;
- Descontar letras de cambio y pagarés a la orden y negociar Cartas de Créditos u otros documentos relacionados con la exportación;
- Conceder créditos para estudios de mercado y desarrollo de actividades de promoción en el exterior.
- Descontar certificados de depósitos de materias primas o de mercaderías destinadas a la exportación, extendidos por los almacenes generales de depósitos.
- Las demás que determine el Consejo.

Actualmente la tasa de interés de los créditos concedidos con cargo al FOPEX es del 8% anual, que es inferior en un 50% a la vigente para los créditos facilitados por los Bancos Comerciales, alcanzando los montos de créditos hasta el 80% del valor de la exportación.

Los créditos para estudios de mercado o para promoción comercial en el exterior pueden alcanzar hasta el 50% de sus costos. También existe la modalidad de financiamiento por intermedio del pago adelantado de contratos de cambio.

Estas operaciones requieren garantía de bancos u otras instituciones financieras privadas o públicas. Además, en casos especiales, se puede exigir como prenda el producto a exportarse, que debe permanecer bajo custodia del banco garante por el monto que determine la ley.

En el pasado reciente FOPEX habría sufrido una importante insuficiencia de fondos.

En Perú el financiamiento de la exportación funciona a través del Fondo de Exportaciones no Tradicionales (FENT), administrado por el Banco Industrial del Perú que otorga financiamiento a todos los productos de exportación no tradicional (1). Los recursos del FENT provienen principalmente de créditos externos, básicamente del BID y de la CAF y de créditos del Banco Central de Reserva. En cuanto al tipo de créditos se ha observado entre 1973 y 1978 una fuerte tendencia a otorgar créditos postembarque, a expensas de créditos pre-embarque, estos últimos destinados a darles a las empresas beneficiadas capital de giro. Los créditos postembarque que representaron 80% de los créditos totales en 1978 permitirían a las empresas beneficiadas otorgar a su vez créditos a los compradores extranjeros, funcionando así

(1) En este sentido es menos selectivo en la otorgación de incentivos a la exportación que el sistema CERTEX, que otorga premios fiscales solamente a productos clasificados previamente, a los cuales se pueden otorgar diferentes tasas de reintegración.

implícitamente como suppliers credit. Los créditos del FENT, en principio, también pueden ser utilizados para el financiamiento de stocks.

Los créditos de pre-embarque son otorgados en forma de avances sobre pedidos confirmados, contratos de venta a firma, cartas de crédito u otros documentos irrevocables. El plazo de reembolso es de 120 días y puede ser ampliado en 60 días adicionales, siempre que el ciclo de producción del bien que se exporta así lo justifique.

El monto del financiamiento alcanza hasta el 80% del valor FOB del producto exportado para el caso de las empresas nacionales y hasta el 40% para las extranjeras.

Las exportaciones de bienes de consumo e intermedios o bienes de capital a corto plazo son financiados en moneda nacional. Las exportaciones de bienes de capital a mediano y largo plazo deben ser financiados preferentemente en moneda extranjera y sólo en los casos que el Banco Industrial considere muy justificables puede atenderse con recursos en moneda nacional.

El financiamiento postembarque puede alcanzar un monto máximo de 90% del valor FOB, o -en el caso que el transporte se realice en barcos de bandera nacional o se acoge a la reserva de fletes- del valor CIF.

Los sectores más beneficiados por el financiamiento del FENT, durante el período 1973-1978, fueron el subsector de embarcaciones pesqueras, principalmente en el período 1973-1975 (muy especialmente en 1975 cuando recibió casi 95% del total de los créditos del Banco Industrial del Perú), el sector textil (recibió en 1978 el 42% del total de créditos otorgados por el Banco). También recibieron parte importante del financiamiento total el sector de alimentos, artesanías y el sector químico.

En Venezuela se creó en 1973 el Fondo de Financiamiento a las Exportaciones que otorga financiamiento a las exportaciones no tra-

dicionales de bienes y servicios cuyo valor agregado nacional sea como mínimo del 30%.

El Fondo puede financiar las siguientes actividades relacionadas con la exportación:

- i) La preinversión;
- ii) La inversión fija de empresas dedicadas a clasificación, preparación y empaque de productos agrícolas para exportación;
- iii) El capital de trabajo es decir; insumos, pago de mano de obra y otros servicios conexos con la actividad productiva exportadora;
- iv) Los requerimientos de efectivo de los exportadores; cuando se trate de exportaciones bajo contrato o plazo determinado;
- v) La exportación misma, entendiendo por ella, el funcionamiento de una o todas las operaciones necesarias para la exportación de bienes y servicios nacionales y particularmente el valor del producto a exportar, las primas de seguro, el pago de fletes.

b) Seguros de crédito

Normalmente las empresas beneficiadas con financiamiento postembargo son obligadas a cubrir los riesgos, políticos y comerciales, de no pago por parte del importador externo.

En Bolivia el riesgo comercial es cubierto por empresas privadas que cubren el 90% del valor del financiamiento.

En Colombia el Decreto 444/67 establece la base legal para el funcionamiento de un seguro de crédito a las exportaciones. Actualmente este tipo de servicios lo presta una de las compañías privadas, cubriendo de riesgos comerciales, riesgos políticos y riesgos extraordinarios.

PROEXPO también opera con este tipo de seguros, que cubre lo siguiente:

- Crédito otorgado a los compradores del exterior;
- Contratos de producción para exportación;
- Transporte y almacenamiento de productos que se exporten a consignación;
- Variaciones en las letras de cambio de otros países, y medidas concernientes a la libertad de comercio o de transferencia que se adopten por el Gobierno Nacional o por gobiernos extranjeros.

Los riesgos políticos y extraordinarios son cubiertos por PROEX PO en la forma de indemnización, en los siguientes eventos:

- Medidas expresas o tácitas adoptadas unilateralmente por un gobierno extranjero que puedan dar lugar a falta de pago del crédito, pago en moneda no convenida, comisión de transferencia de las sumas adeudadas a pesar de que el deudor haya depositado los fondos, realización de la transferencia en moneda distinta a la pactada, falta de pago dentro de los seis meses siguientes al vencimiento del respectivo contrato por moratoria, establecido con carácter general en el país de destino.
- Guerra civil o internacional, revolución o revuelta o acontecimiento similar en el país importador que de lugar al incumplimiento de los débitos.
- Sucesos de carácter catastrófico que impidan al deudor a realizar el pago.

En Perú el seguro de crédito es efectuado por la Compañía de Seguros "Popular y Porvenir", cuyo capital en el 99% es de propiedad del Estado.

La cobertura alcanza el 80% del riesgo total, debiendo el asegurado asumir el 20%, siendo condición indispensable que la operación sea amparada por el seguro en su integridad, salvo circunstancias especiales debidamente apreciadas y aceptadas por la entidad aseguradora. El seguro de crédito no es obligatorio y los exportadores habrían hecho poco uso de este mecanismo.

En Venezuela el artículo 6 de la ley que crea el Fondo de Financiamiento a las Exportaciones dispone que el Ejecutivo Nacional crea-

rã un sistema de seguro a la exportación cuyas condiciones y modalidades se determinarán sin perjuicio de lo dispuesto en la Ley General de Seguros y Reaseguros. El seguro es administrado por una empresa privada que cubre riesgos comerciales de absolvencia, mora prolongada; mercaderías en tránsito y riesgo político, este último mediante contrato con el Gobierno Nacional.

MECANISMOS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES EN EL GRAN

1. MECANISMOS ADUANEROS

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
EXONERACION DE GRAVAMENES A LA EXPORTACION	Exoneración total de aranceles y regalías a la exportación no tradicional (D.L. 14803 Art.3)	Exoneración de los derechos de Aduana (D.L.444-67 Art.179).	Exoneración de Derechos 100% de exoneración de gravámenes para los productos provenientes de las industrias acogidas a la Ley de Fomento. 100% de exoneración de gravámenes para los productos no tradicionales de exportación	Exoneración total y automática de los derechos y gravámenes arancelarios que afectan a la exportación de Productos No Tradicionales (D.L. 21492 Art. 2)	Devolución o exoneración de los Derechos de Aduana.
ADMISION TEMPORAL Y EXCEPCION DE DERECHOS DE IMPORTACION	Devolución de gravámenes arancelarios para la importación de materias primas, insumos productos incorporados sin transformación, envases y embalajes destinados a productos de exportación. (D.L.14803 Art. 5)	-Exoneración de derechos arancelarios a la importación de materias primas e insumos destinados a producir artículos de exportación, únicamente para las personas que hayan celebrado contratos con INCOMEX. -Devolución parcial de derechos aduaneros pagados sobre maquinaria equipos o insumos para elaborar productos exportables. -Suspensión de depósitos previos, licencias previas y derechos aduaneros y consulares de materias primas e insumos que se emplean en la producción de artículos de exportación (Plan Vallejo)	Exoneración total de derechos, timbres e impuestos a la importación de materias primas, que no se produzca en el país, para elaborar productos de exportación. Exoneración del 100% de la totalidad de los derechos arancelarios a la importación de maquinarias y equipos auxiliares.	Permite entrar al país con exoneración de derechos, de las materias primas y/o productos intermedios, que luego de ser transformado industrialmente serán destinados en forma exclusiva para la exportación (D.L. 20165). Reposición de materias primas, es un mecanismo que existe únicamente como complementario a la admisión temporal, consiste en que el exportador que ha utilizado insumos importados bajo el régimen regular en la elaboración de un producto destinado a la exportación, podrá importar con liberación de derechos una cantidad igual a la utilizada.	- (D.S. 803-69) Exoneración total o parcial de derechos de aduana de materias primas destinadas a la fabricación de productos nacionales para exportación.

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
ZONAS FRANCAS	Con Argentina (Zona Libre en Barranqueros Prov. de Chaco). Con Brasil (Zona Franca en la Ciudad de Porto Velho, Puerto Belén, Puerto de Corunba y Puerto de Santos. Con Uruguay (Depósito Franco en el Puerto de Montevideo con un capacidad de 10,000 TN de carga.	Se consideran zonas francas al territorio de las Islas de San Andrés. Zona Franca Industrial y Comercial a: Barranquilla, Buena Ventura y Palmaseca, Cúcuta y Cartagena.		No existe Zona Franca.	Zona Franca en el Estado de Nueva Esparta y, la de Para guaná en el Estado de Falcón Puerto Libre es de la Isla Margarita

2. MECANISMOS FISCALES

EXONERACION DE IMPUESTOS INTERNOS

Exoneración total del impuesto fiscal sobre las ventas a los productos de exportación y materias primas, productos semielaborados, envases y embalajes incorporados en ellos (D.S. 12191 del 20-10-75)

- Exoneración total del impuesto municipal a las ventas de los productos de exportación.
- Exoneración total de impuesto al consumo selectivo y de los impuestos universitarios a los productos de exportación.
- Exoneración de todo gravamen local o departamental a las exportaciones y al tránsito de productos destinados a ellas.

- Exoneración total del impuesto sobre las ventas de los artículos que se exporten. (Ley 21 de 1963).

- Las materias primas y en general los insumos destinados a artículos que se van a exportar, están exentos del impuesto a las ventas (D. 1881 de 1966).
- Exonera de impuestos departamentales y municipales a los artículos que se exportan.

Exoneración del impuesto a la transferencia de mercancías en todas las etapas de comercialización de los productos que se exporten.

Exoneración del impuesto a los bienes y servicios de la venta al exterior de manufacturas y productos agropecuarios de exportación no tradicional y deducción o devolución del impuesto que gravó la compra de bienes vendidos al exterior, o del impuesto que se gravó los insumos destinados a la elaboración de productos de exportación.

Exoneración de los impuestos internos que gravan las exportaciones.

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
CERTEX	<p>- Devolución de Impuestos Internos a la Producción y Ventas. Esta devolución se efectiviza mediante nota de crédito entregada al exportador por el Ministerio de Finanzas.</p> <p>Mecanismo de Compensación Impositiva (DL 14803)</p> <p>Modalidades:</p> <p>- Exportadores de productos agropecuarios y artesanales reciben un 10% del valor total de las divisas entregadas al BCB.</p> <p>- Exportadores de productos manufacturados. Recibirán una compensación impositiva equivalente a un porcentaje del valor de divisas entregadas al BCB por las exportaciones efectuadas. El porcentaje de compensación impositiva varía de 5% a 25%.</p> <p>El Certificado de Reintegro Tributario es entregado por BCB a los exportadores que se hayan hecho acreedores a los beneficios de la devolución de los gravámenes arancelarios y del mecanismo de compensación impositiva</p>	<p>Certificado de Abono Tributario (CAT) mediante el cual el exportador recibe del Banco de la República un porcentaje de los dólares que reintegra (Valor FOB de la exportación). Estos certificados son libremente negociados, están exentos de todo impuesto y son utilizados para el pago de impuestos.</p>	<p>Certificado de Abono Tributario (CAT) son documentos públicos emitidos en forma nominativa y libremente negociable y pueden utilizarse para la extinción de obligaciones tributarias, provenientes de gravámenes internos administrados por la Dirección General de Rentas, siempre que haya transcurrido por lo menos un año, desde la fecha de su emisión.</p> <p>El porcentaje de CAT que entrega el Estado son las siguientes:</p> <p>Productos manufacturados 7% al 15%.</p> <p>Productos agropecuarios 4%</p> <p>Productos artesanales 5%.</p>	<p>Reintegro Tributario para los productos de exportación no tradicional en un porcentaje sobre el valor FOB y/o CIF de la exportación de un 30% como máximo, y un adicional del 2% para productos nuevos y el 10% para los elaborados por empresas descentralizadas y un complementario del 10% para casos de excepción que no ha sido aplicado.</p>	<p>Crédito Fiscal para la exportación de artículos producidos en el país, este crédito fiscal se calcula en función del porcentaje del valor agregado nacional.</p> <p>El crédito se paga mediante bonos o certificados que son emitidos por el Ministerio de Hacienda.</p> <p>Son de libre negociabilidad y se aceptan para el pago de impuestos nacionales.</p> <p>Para gozar del beneficio el Valor Agregado Nacional debe ser de un 30%. El porcentaje de crédito está comprendido entre 30% del valor FOB exportado y un mínimo de 11%.</p>

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
IMPUESTO DE LA RENTA	Exoneración de los impuestos que afectan al reintegro tributario	Descuento del 40% y el 20% sobre el impuesto a la renta del Certificado de Abo- no Tributario. Según la persona sea Socie- dad Anónima o de responsa- bilidad Limitada y natural	Exoneración del Impuesto a la renta de la totali- dad o parte del enrique- cimiento proveniente de la exportación de produc- tos manufacturados.	El certificado de reinte- gro tributario, CERTEX, se encuentra afecto al impuesto a la Renta.	Exoneración de los impues- tos que inciden en alguna forma al Certificado de Crédito Fiscal.
3. MECANISMOS FINANCIEROS					
	Banco Central de Bolivia BCB DS 07254-21.7.65 Se brinda asistencia cre- diticia para la exporta- ción de productos no tra- dicionales. Línea de Refinanciamien- to a las Exportaciones. Se concede redescuentos, créditos u otorgan prég- tamos a los bancos del país con garantía de su cartera destinados a der- impulso a las exporta- ciones, mediante el fi- nanciamiento del Pre y Post Embarque.	PROEXPO Decreto 2366 de 1974 - Instituto de Fomento In- dustrial (IFI) - Fondo Financiero Indus- trial (FFI) - Fondo de Inversiones Pri- vadas (FIP) PROEXPO Los créditos de exporta- ción están canalizados por PROEXPO cuyas líneas son manejadas por entidades financieras como el IFI, FFI, FIPI. Tiene crédi- to para productos agro- pecuarios. IFI Crédito en Moneda Corrien- te. Financia en pesos la necesidad de capital fijo y capital de trabajo. - Para aumentar la produc- ción mediante una mejor y/o mayor utilización del equipo.	Fondo de Promoción de Ex- portaciones (FOPEX) de la Comisión de Valores Corporación Financiera Nacional (DS. 673 del 24.7.72). Dirigidos a todas las per- sonas naturales o jurídi- cas que realicen ventas de productos no tradicio- nales al exterior. A. Crédito Directo a cor- to plazo) 1. Crédito al Productos Financia al capital del trabajo destinado a la producción de mer- caderías para la expor- tación, desde la com- pra de materia prima hasta la formación de existencia.	Fondo de Exportaciones No Tradicionales (FENT). 28-11.72, D.L. 19625 a través del Banco Indus- trial del Perú (BIP). DS. 058-68-HC (1-3-68) y Bancos Intermediarios Su fin es promover los re- cursos necesarios que per- mitan incentivar la expor- tación de productos no tradicionales. Financiamiento a: Pre-embarque, en moneda nacional, si se refiere a avances sobre pedidos con firmados, contratos de ven- tas o cartas de crédito. Esta modalidad contempla un financiamiento de for- mación de stocks. gastos de demanda (insumos, trans- porte, envases, etc.).	Fondo de Financiamiento a las Exportaciones (FINEXPO) 4-9-1973. Reglamento 6 De creto N° 692 del 8-1-75 a través del Banco Central de Venezuela. Se otorga asistencia credi- ticia a la exportación de bienes producidos en el país en las siguientes activida- des: - Preinversión (Estudios de Factibilidad y Mercado) - Inversión fija de empre- sas dedicadas a la clasi- ficación, preparación y empaque de productos agrí- colas para exportación. - Capital de trabajo, Insu- mos. Pago de mano de obra y otros servicios conexos con la actividad exporta- dora.

BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
<p>Créditos recíprocos entre Bancos Centrales de los Países Miembros de la ALALC.</p> <p>Crédito Pre-exportaciones destinado para actividades de acopio, transformación y elaboración de productos no tradicionales. Estos créditos se cancelan con la presentación de la carta de crédito de exportación.</p>	<p>- Para atender el volumen de operaciones.</p> <p>- Para pedidos extraordinarios y/o atender el mercado ampliado del GRAN FFI</p> <p>Financia a pequeñas empresas manufactureras cuyos activos fijos totales no sobrepasen a 31 millones</p> <p>FIP</p> <p>Orientada hacia la forma de capital fijo de la empresa.</p> <p>La financiación para ventas al crédito se da en moneda extranjera para facilitar los recursos a los exportadores para que efectúen reintegros anticipados en el Banco de la República.</p> <p>- Para bienes distintos de los de capital.</p> <p>- Para exclusivo beneficio de bienes de capital.</p> <p>Para las empresas exportadoras, financiar las inversiones que sean necesarias efectuar en el exterior por parte del exportador dentro del Programa de Exportaciones a largo plazo, por razones de comercialización o de uso de insumos extranjeros.</p>	<p>2. Crédito al Productor o Intermediario.</p> <p>Financia los gastos de pre y post embarque y el costo de la mercadería durante el plazo que origina la venta de exportación.</p> <p>3. Descuento de letras de cambio y pagarés a la orden, originados en exportaciones.</p> <p>4. Concesión de avances sobre cartas de créditos u otros documentos.</p> <p>5. Concesión de créditos para estudios de mercado, viajes, publicidad y promoción.</p> <p>6. Descuento de Certificados de depósito extendidos por almacenes generales de depósito.</p> <p>B. Línea de Crédito.</p> <p>Permite al usuario operar de manera más dinámica conforme a sus programas y necesidades financieras.</p> <p>Las operaciones de crédito pueden estar respaldadas por garantías reales (hipotecarias, prendarias) personales y bancarias y las formas de pago.</p>	<p>(x) Post-embarque, en moneda extranjera, financian las ventas al exterior, cuya finalidad es de reintegrar al exportador, en forma inmediata el valor de las ventas a plazos.</p> <p>Garantías: la carta de crédito afianzada por el seguro de crédito a la exportación (en ambos casos).</p> <p>* Pre-inversión. Constituye un crédito de asistencia técnica, tiene por finalidad proveer al exportador los medios económicos suficientes para penetrar y asegurar un mercado exterior para su producto.</p> <p>* Crédito al comprador. Lo otorga el BIP con recursos del FENT a los importadores de insumos para ser utilizados en la fabricación de productos no tradicionales de exportación.</p> <p>* Teóricamente existen, pero no han sido puestos en práctica.</p> <p>(x) Actualmente se otorga sólo en moneda extranjera por escasez de recursos del FENT.</p>	<p>- Operaciones de exportación, tales como la exportación misma, entendiéndose por ella, el funcionamiento de una o todas las operaciones necesarias para la exportación de bienes y servicios nacionales y particularmente del valor del producto a exportar.</p> <p>- Los requerimientos de efectivo de los exportadores, cuando se trate de exportaciones bajo contrato o plazo determinado.</p>

BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
			<p>Fondo de Exportaciones (FONEX) Fondo creado por el Banco Central de Reserva del Perú, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo, COFIDE y los Bancos Intermedios.</p> <p>Financia exportaciones de bienes de capital y servicios conexos.</p> <p>Podrán actuar como intermediarios Financieros en los créditos FONEX todo el Sistema Bancarios (Banca Comercial y de Fomento), Empresas Financieras, FONAPS y la Caja de Ahorros de Lima.</p> <p>Los créditos podrán ser:</p> <p>Pre-embarque: si se refieren a avances sobre pedidos con firmados, contratos de venta o cartas de crédito.</p> <p>Post-embarque: si se financian las ventas de exportación.</p> <p>Los créditos FONEX serán otorgados en dólares norteamericanos; el monto máximo no será mayor al 10% del capital FONEX.</p>	

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA	
MONTO, PLAZOS Y TASAS DE INTERES	<p>Líneas de Refinanciamiento 80% BCB 6 meses Tasa Lib. 180 días más 1% 20% Banco Comerci- al. 6 meses para gas justifi- cación admi- nistrati- vos. (BCB) 1.5% Banco Intef- mediario</p> <p>Crédito Recíproco 100% 1 a 3 años 9% anual</p> <p>Créditos pre-exportaciones 80% BCB 180 días 10% BCB prorro- gables hasta 1 año</p> <p>20% Ban- cos Co- rrientes 5% Banco Comer- cial</p>	<p>PROEXPO Agropecuarias: 80% 6 meses 18% Agrícolas 80% 1 año 18% Crédito en moneda corriente IFI Capital fijo y de trabajo 5% al 5 años 14% Aumento de producción: Depende 1 a 3 años 1 " 21% 2 " 22% 3 " 23%</p> <p>FFI 85% 1 a 5 años 14% hasta el año 1º 0.5% adi- cional hasta el año 16%</p> <p>FIP 50% 1 a 10 años 15% al 18%</p> <p>Crédito en moneda extran- jera Bienes distintos de capi- tal 100% según producto 14% Bienes de capital 80% a 12 a 5 años 17% al 85% 12%</p>	<p>Crédito directo a corto plazo 80% Crédito al productor: 1 año que podrá apli- carse de acuerdo a caracte- rísticas de cada opera- ción</p> <p>Crédito al productor in- termediario: 80% va- lor FOB de ex- portación. 18%</p> <p>Descuento de Letras: 100% con aval bancario 18%</p> <p>Concesión de Avances: 100% 1 año 8%</p> <p>Estudios de Mercado: 50% 1 año 8%</p> <p>Certificados de Depósito: 80% 1 año 8%</p> <p>Líneas de Crédito 80% 1 año 8%</p>	<p>Pre-embarque 90% y en algunos casos hasta 90% (ca- pital nacional) 40% capital extran- jero</p> <p>FONEX Pre-embarque hasta 70% De acuerdo a como má- ximo del valor FOB o ex- planta de la exportac.</p> <p>Post-embarque No podrá ser infe- rior del 10% del valor FOB o ex-plan- ta de la export.</p> <p>Servicios de Consultoría téc. y en instalac. bienes de capital. Hasta 70% De acuer- to con las necesidades</p>	<p>Pre-inversión 90% La admi- nistración del Fondo de- terminará el plazo de recupe- ración</p> <p>Inversión Fija 10% - 1 a 3 años 14%</p> <p>Capital de Trabajo 90% Determina- do por la admistración del Fondo</p> <p>Exportaciones bajo contrato 90% Determina- do por la Admis- tración del Fondo</p>	<p>US\$ 45.5% anual in- teres. 3% co- misión al re- bair.</p> <p>15% en moneda extranjera co- mprende el 3% de comisión de agente.</p> <p>21%</p>

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
		Inversión en el exterior 80% 5 a 10 años Hasta 5 años 11%. Hasta 10 años 12%.			

INSTRUMENTOS Y MECANISMOS APLICADOS SOBRE LAS INFORMACIONES

PAIS INSTRUMENTO	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
<u>TIPO DE CAMBIO</u>	Política de tipo de cambio fijo. Adap - tando devaluaciones sustantivas después de 3 ó 4 años. El nivel de sobreva - luación de la moné - da nacional tiende a ser creciente.	Política cambiaria que trata de ajus - tarse al nivel de la inflación. Se ha establecido el sistema de mini - devaluaciones.	Política de tipo de cambio fijo, que se mantiene durante pe - ríodos de 2 a 3 a - ños. Los ajustes realizados son infe - riores al nivel de la inflación acumu - lada.	Política cambiaria que busca una pari - dad real frente al dólar. Se ha esta - blecido el sistema de minidevaluacio - nes permanente, aun - que todavía se ob - serva cierto grado de sobrevaluación de la moneda nacio - nal.	Política de tipo de cambio fijo. Los ajustes de la pari - dad cambiaría en los últimos años han si - do pequeños.
<u>ARANCEL</u>	El nivel nominal de aranceles aplicados a las importaciones de materias primas, alimentos básicos, medicamentos y bie - nes de capital es bastante reducido.	Política arancela - ria que busca la e - ficiencia y reduce el nivel de protec - ción a la indus - tria nacional. El nivel promedio del arancel nominal es entre 35 y 40%.	Su estructura aran - celaria refleja si - tuaciones extremas que oscilan entre niveles cercanos al 10% hasta superior - res al 150%. Sumán - dose los aranceles - específicos aplica - dos para una gran gama de productos.	Política arancela - ria que busca la e - ficiencia de la producción nacio - nal frente al pro - ducto importado. El nivel máximo de a - rancel nominal es de 60% con un prome - dio arancelario de 35%, con tendencia a bajarse progresi - vamente.	Su estructura aran - celaria presenta aran - celes entre 0% y 500. Presenta niveles re - lativamente reduci - dos para una gran ga - ma de productos de consumo.

PAIS	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
<u>EXONERACIONES Y REDUCCIONES DEL PAGO DE LOS DERECHOS ADUANEROS.</u>	<p>En beneficio de las importaciones del sector público y a las empresas que se acogen al régimen de la Ley de Inversiones.</p>	<p>Aplicada para las importaciones de las entidades públicas, previa autorización vía licencia previa. También son beneficiarias las importaciones que realizan las empresas que realizan actividades industriales, agropecuarias, pesqueras, etc. Se otorgan incentivos a los productores de leche, azúcar, algodón, etc.</p>	<p>Aplicada a las importaciones de las entidades públicas a las que realizan las empresas acogidas a las leyes de fomento industrial, parques industriales, agropecuario, pesquero, etc.</p>	<p>Se han derogado las exoneraciones contenidas en las leyes de fomento sectorial. Se mantiene algunas exoneraciones para la importación de alimentos e insumos básicos que realizan empresas públicas.</p>	<p>Se exoneran los derechos a las importaciones del sector público así como las realizadas bajo el régimen de leyes de fomento sectorial.</p>
<u>PROHIBICION DE IMPORTACIONES</u>	<p>Periódicamente se modifican las listas de prohibiciones como protección a la industria nacional.</p>	<p>No existen prohibiciones con fines proteccionistas.</p>	<p>La prohibición sólo se aplica a muy pocos productos y no tienen propósitos proteccionistas.</p>	<p>No existe lista de prohibiciones con fines proteccionistas a la industria nacional.</p>	<p>Se aplican sobre algunos productos textiles y de consumo, para proteger la industria nacional.</p>
<u>LICENCIAS PREVIAS</u>	<p>Exigible sobre una rama de productos definidos por el MICT.</p>	<p>Alrededor del 45% de la totalidad de los productos están sujetos a licencia previa.</p>	<p>Exigible cuando existe producción nacional.</p>	<p>Derogada desde agosto de 1980.</p>	<p>Exigible sobre una lista de productos definidos por el Ministerio de Fomento.</p>
<u>CUOTAS Y CONTINGENCIAS</u>	<p>No vigente.</p>	<p>No vigente</p>	<p>Aplicados eventualmente para cubrir déficits de la producción nacional.</p>		<p>Aplicado sólo en el caso de algunos productos alimenticios.</p>

PAIS	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
<u>INSTRUMENTO</u> <u>DEPOSITO PREVIO</u>	Exigible en un 500% por 180 días sobre una nómina aproximada de 600 productos	Exigible un 35% del valor, para la importación de bienes intermedios y de consumo. Se exonera de este requisito sólo a los productos andinos beneficiarios del programa de liberación.	Exigible en niveles de 10% a 30% por 180 días sobre productos de la lista II clasificadas como suntuarios.	No se exige	No exigible

APENDICE

A - MEDIDAS DE POLITICA COMERCIAL CON REFERENCIA A LAS IMPORTACIONES

A 1) PROHIBICION DE IMPORTACIONES

Con excepción de Colombia, en todos los países del Grupo Andino existen mercaderías cuya importación es prohibida. En la mayoría de los casos la prohibición está basada en la defensa de la salud y de la moral pública, la soberanía del estado y valores similares. Las prohibiciones con carácter proteccionista son escasas

En Bolivia existen prohibiciones permanentes y temporales. (Ver Bolivia J/PE/125, Anexo A-2). Gran parte de las prohibiciones permanentes obedece a razones sanitarias. Las prohibiciones temporales, que afectan principalmente bienes alimenticios, y, entre otros, también detergentes, confecciones, muebles, juguetes, y automobiles, tendrían básicamente un carácter proteccionista.

En Colombia no existen productos de importación prohibida. En 1973 todos los bienes de Prohibida Importación pasaron al Régimen de Licencia Previa.

En Ecuador no existen listas de mercaderías de importación prohibida. Al Reglamento de la Ley de Cambios Internacionales se han anexo las listas I y II de las mercaderías cuya importación está permitida (Lista I contiene mercaderías clasificadas como esenciales o útiles y la Lista II mercaderías clasificadas como suntuarias y de protección industrial, entre otros criterios). Está prohibida la importación de mercaderías no incluidas en las listas. La Junta Monetaria puede modificar la inclusión o exclusión de mercaderías en las Listas I y II. Actualmente la prohibición afecta unos pocos productos y no tendría propósitos proteccionistas.

En Perú existen solamente algunas prohibiciones en defensa de la soberanía nacional, la moral y la salud pública, etc. Dentro de la política de liberalización del comercio exterior

se ha cancelado la prohibición automática de mercadorias con similar nacional, 1/ inscritos en el Registro Nacional de Manufacturas.

No existen en la actualidad prohibiciones automáticas. En principio es prohibida la importación de mercadorias no incluidas en la Lista de Productos Susceptibles de Importación, pero muy pocos productos son excluidos. Gradualmente se están incluyendo automoviles en esta lista, liberando progressivamente su importación.

En Venezuela existe una lista de importaciones prohibidas que contiene unos 40 posiciones aduaneras, estando incluidos entre otros algunos textiles y, varios productos de consumo durable (como bicicletas, y algunos tipos de televisores) y camiones. Estas prohibiciones se proponen principalmente proteger la industria nacional.

1/ En marzo 1979 se limitó la prohibición de importar a una lista de productos nacionales, que estaria vigente hasta el 31 de diciembre de 1980, pero que ha sido ya superada antes de esta fecha.

A 2) LICENCIAS PREVIAS

A excepción del Perú, en todos los países del Grupo Andino son exigidas licencias previas para partes importantes de las mercaderías importadas. En principio, el empleo de este mecanismo puede constituir un instrumento importante para proteger la industria nacional y para evitar las importaciones consideradas suntuarias. En Colombia y Venezuela son exigidas licencias previas para la importación del sector público, para evitar que exoneraciones de derechos arancelarios otorgados al estado afecte la competitividad de la industria nacional.

En Bolivia la mayoría de licencias previas tendría razones comerciales en los casos donde ellas devan ser solicitadas al Ministerio de la Industria, Comercio y Turismo o al Ministerio de Energía y Hidrocarburos. Por el primer caso son afectados, entre otros, varios productos agropecuarios, como arroz, aceites vegetales y azúcar, sustancias químicas y productos textiles (de Bolivia I/PE/125, anexo A-3).

En Colombia este instrumento se aplica a menos del 45% del valor total de las importaciones: las solicitudes de importación (registro) deben ser sometidas a la consideración de la Junta de Importaciones del Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX), que considera principalmente factores de balance de pagos y los planes nacionales de desarrollo económico y social. Las mercaderías que no requieren licencia previa son denominadas de "libre importación". La facultad de establecer o modificar las listas de mercaderías sujetas a cada uno de los regímenes de importación la tiene el Consejo Directivo de Comercio Exterior. Para evitar que exoneraciones o reducciones del pago de derechos aduaneros otorgados al sector público pongan a la industria nacional en desigualdad de condiciones las empresas estatales para poder importar mercaderías con exoneración deben someterlas al régimen de licencia previa aun cuando tales mercaderías correspondan al régimen de libre importación.

El Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX) se abstendrá de otorgar la respectivas licencias de importación cuando los precios de Aduana, excedan los licitados por los fabricantes nacionales y en todo caso, el INCOMEX al aprobar las licencias de importación comprobará la carencia de producción nacional o producción deficitaria tomando en consideración la calidad de los artículos nacionales, la oportunidad en el suministro y los precios según los criterios de protección que defina dicho Instituto.

En Equador la Junta Monetaria, para proteger la producción nacional, viene dictando regulaciones que obligan al importador solicitar autorización previa al Ministerio correspondiente para obtener permiso de importación, lo cual no se otorga si un producto similar nacional es disponible.

En Perú la licencia previa de importación constituía un requisito indispensable para la importación. Ella debía ser otorgada por intermedio de la Dirección de Importaciones o por las Direcciones Nacionales autorizadas. Actualmente este mecanismo ha sido eliminado para casi la totalidad de productos.

En Venezuela existen varias listas de mercancías cuya importación requiere licencia previa, según el organismo que la debe entregar. Bajo el punto de vista de la política comercial las más importantes son la lista de mercancías que requieren licencia de importación del Ministerio de Fomento (actualmente la lista contiene 179 ítems; vease Venezuela - J/PE/110/Rev. 1, Anexo IV).

y la lista de mercancías sujetas a la aprobación por parte del Ministerio de la Hacienda (vease Venezuela, Anexo VIII). La primera lista contiene, entre otros, una serie de productos químicos, siderúrgicos y metal-mecánicos, abarcando la segunda lista que es mas reducida, entre otros, varios productos textiles. Como medida de protección a la industria nacional las compras externas de los organismos de la Administración Pública Nacional, las Gobernaciones del Estado, los Consejos Municipales cuando se propongan efectuar adquisiciones en el exterior con recursos del Gobierno Central, las Corporaciones de Desarrollo Regional y las Empresas del Estado requieren autorización previa de la Comisión de Importaciones.

A 3) CUOTAS Y CONTINGENCIAS

Prácticamente no se aplican cuotas o contingencias a la importación en los países del Grupo Andino. Este mecanismo no se aplica en Bolivia y Colombia. En Ecuador se puede fijar cupos de importación, especialmente en función de los déficit de la producción nacional, en caso de importación de productos suntuarios y para lograr un equilibrio en el intercambio comercial bilateral.

El mecanismo previsto para la importación de automóviles contempla la determinación de cupos por país y por importador. Los primeros están en función del saldo de la Balanza Comercial y de los compromisos que hagan los países vendedores de vehículos para incrementar sus compras del Ecuador. Los segundos obedecen al monto de importaciones anuales que cada distribuidor alcanzaba antes de la prohibición (1975).

En varias oportunidades, mediante Acuerdos Ministeriales, se fijan cupos por empresa para la importación de aceites y algodón, en función de la participación de cada empresa en el total de compras del producto nacional.

En Perú el sistema de cuotas fue muy importante en el pasado, pero en la actualidad ellas son prácticamente inexistentes. Solamente las compras externas del Sector Público son controladas por un sistema que implícitamente puede funcionar en forma similar al mecanismo de cuotas, al igual que en el Brasil. El Consejo de Transacciones Externas del Sector Público debe autorizar las importaciones del sector público, efectuadas con recursos fiscales, por entidades, adecuándolas a las necesidades reales del Estado.

En Venezuela existen cuotas para importación de leche descremada, leche entera y uvas.

A 4) MONOPOLIOS ESTATALES (IMPORTACIONES)

Monopolios estatales en las importaciones en los países del Grupo Andino son escasos, y limitados normalmente a mercaderías de gran importancia para la seguridad nacional y el orden público, como armamentos, monedas y billetes o su materia prima, etc. En algunos países se ha reservado al estado las importaciones de petróleo, de alimentos básicos, u otros productos.

En Bolivia la importación de productos lácteos forma monopolio de la empresa de Industrias Lácteas de la Corporación Boliviana de Fomento.

En Colombia solamente el Estado a través del Ministerio de Comunicaciones puede importar televisores a color, incluidas las partes para su ensamble. La empresa estatal IDEMA tiene un virtual monopolio en la importación de trigo, siendo la única empresa que posee equipos de descargue de granel y silos para almacenamiento. Al mismo tiempo tiene un monopolio para la importación de leche en polvo, maiz y sorgo, de acuerdo a cupos autorizados por INCOMEX.

En Ecuador la Corporación Estatal Petrolera (CEPE) es la única empresa encargada de las exportaciones e importaciones del petróleo y de sus derivados, así como de los implementos para su comercialización.

En Perú las importaciones de petróleo crudo y de los derivados del petróleo son reservadas a la Empresa Pública de Petróleo del Perú - PETROPERU. Las importaciones de determinados alimentos de origen agropecuario son efectuadas exclusivamente por la Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI). El estado, por intermedio del Banco

Minero del Perú, se ha reservado también las importaciones de metales preciosos en bruto o semi-elaborados así como de perlas finas y de las piedras preciosas. Las importaciones de algunos productos pesqueros solo pueden realizarse con intervención del Ministerio de Pesquería. En este sector actúa la Empresa Pública PESCAPERU.

En Venezuela el estado, tiene un monopolio en la importación y exportación de un gran número de productos agrícolas, ejerciendo esta actividad a través de la Corporación de Mercadeo Agrícola. Entre las importaciones reservadas al Gobierno Nacional figura también una serie de productos siderúrgicos.

A5) DEPOSITO PREVIO

El requisito de un depósito previo a la importación constituye un obstáculo importante a las compras externas en la medida que aumenta la necesidad de capital de giro de los importadores. Su costo depende del monto y de la duración del depósito, de los ajustes otorgados por la desvalorización monetaria y de la tasa de interés. No se exigen depósitos previos a la importación en Perú y en Venezuela.

En Bolivia se estableció en 1975 y con carácter temporal un depósito previo para 120 días del 25% del valor CIF de las importaciones efectuadas por el sector privado. Existe un gran número de exoneraciones y reducciones. Son exonerados, por ejemplo, importaciones aprobadas en la Ley de Hidrocarburos, en el régimen para la minería, importaciones financiadas por organismos internacionales, importaciones para algunas empresas específicas e importaciones para proyectos industriales e turísticos en ejecución. Son reducidos al 10% los depósitos requeridos para las importaciones de equipos y materias primas realizadas por las empresas industriales manufacturadas. Las importaciones destinadas al sector agropecuario sólo están sujetas a un depósito previo del 5%.

En septiembre 1979 y con el propósito de contener el rápido crecimiento de las importaciones se exigió un depósito previo de 500% y por un tiempo de 180 días de anticipación a la fecha que deberá efectuarse el despacho aduanero de aproximadamente 600 productos. En 1979 el valor de las importaciones creció 18% alcanzando 930 millones de dólares, a pesar de que, como resultado principalmente del depósito previo, ellas se redujeron de un promedio de más de 81 millones de dólares en los primeros 10 meses del año a poco más de 75 millones de dólares en noviembre y de 44 millones de dólares en diciembre.^{1/}

1/ Ver CEPAL: Estudio Económico de América Latina, 1979

En Ecuador han sido impuestos depósitos previos a la importación, a favor del Banco Central, para un período de 180 días. Los montos de depósitos son expresados como porcentajes del valor CIF de las importaciones y varían según las listas de mercadorias de la siguiente manera: lista Ia 0%, lista Ib 10% y lista II 30%. Las importaciones de vehículos incluidos en las posiciones 87.02.01.01 hasta 87.02.01.99 y 87.02.02.00 hasta 87.02.04.04 están sujetas a un depósito previo de 50%. Existe una serie de exoneraciones (ver Ecuador, pag. 8 y 9), por ejemplo los bienes provenientes de los países del Grupo Andino que constan en el Programa de la Metalmecánica

Programa Petroquímico

así como a las Importaciones originarias y procedentes de Bolivia que contempla la nómina de Apertura Inmediata y de la nómina de no Producidos asignados a Bolivia previo visto bueno del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración.

En Colombia la Junta Monetaria fija la cuantía, duración y los requisitos y condiciones de los depósitos previos para importación. Se exige un depósito previo para la importación de bienes intermedios y de consumo equivalente al 35% del valor. Los depósitos dan lugar a la expedición de "Títulos de Depósito para pagos al Exterior" por una suma equivalente al valor del depósito en moneda nacional, liquidados a la tasa de cambio del día de su constitución. El valor de estos títulos es descontado de los depósitos que deben efectuarse en el Banco de la República, como requisito para obtener licencias de cambio. En algunos casos importaciones de bienes intermedios y de consumo son exceptuadas del depósito previo, por ejemplo los productos originarios y provenientes de los otros países del Grupo Andino para determinadas actividades cuyo desarrollo es considerado prioritario, con aranceles nulos o sumamente bajos. Estos regímenes son el Arancel Minero, el Arancel Petrolero, el

Arancel Agropecuario y el regimen para la industria del tabaco.

B - MEDIDAS DE POLITICA COMERCIAL CON REFERENCIA A LAS EXPORTACIONES .

B 1) MERCADERÍAS DE EXPORTACION PROHIBIDA

Las prohibiciones a la exportación en muchos casos tienen propósitos no-comerciales como resguardar el patrimonio nacional, incluidas la flora y la fauna de los respectivos países. Existen, sin embargo, también prohibiciones por razones económicas, principalmente para garantizar el abastecimiento a bajo precio de materia prima para la industria y alimentos para el consumo interno, para evitar que los productos - principalmente los minerales - sean exportados con un bajo grado de elaboración o para preservar las riquezas básicas. Temporalmente se puede prohibir las exportaciones de determinadas mercaderías en defensa de los ingresos de exportación a largo plazo.

En Bolivia existe una lista de productos de exportación prohibida, conteniendo 22 posiciones aduaneras. Algunos productos que han sido incluidos por razones económicas son pieles en bruto, carbon vegetal, madera en bruto, hilachos de lana y de pelos y desperdicios y desechos (chatarra) de fundición, de hierro o de acero.

En Ecuador existe una lista de productos de exportación prohibida, estando incluidos principalmente productos cuya prohibición a la exportación es también común en otros países, como ganado en pie, materia prima destinada a la industria de curtumbre y calzado, carbón vegetal, madera en bruto, y chatarra.

En Perú las prohibiciones afectan, entre otros, las exportaciones de productos alimenticios básicos, pieles en bruto, madera en troncos, chatarra, asimismo que desperdicios de cobre, aluminio, plomo y zinc.

En Venezuela las mercadorias de exportación pro
hibidas son pocas, por ejemplo chatarra y algunos tipos de cue
ro en bruto.

B 2) LICENCIAS PREVIAS PARA LA EXPORTACION

El establecimiento de licencias previas a la exportación generalmente tiene como propósito garantizar el abastecimiento interno de productos de consumo, sobre todo los alimenticios, y de insumos para las actividades productivas. También se exigen licencias previas para controlar el grado de elaboración y la calidad de los productos exportables, o para controlar el volumen de las exportaciones de determinados productos que están sujetos a cuotas en los países importadores. (Para este último propósito también se puede utilizar el instrumento de cuotas y contingencias).

En Bolivia se implantó el régimen de Licencia Previa de Exportación mediante Decreto Supremo 14803 para los productos esenciales requeridos para el consumo interno o que constituyen insumos para la industria nacional, (Ver Bolivia J/PE/119, Anexo B-2), siendo facultad del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, por intermedio de la Dirección General de Comercio Exterior, otorgar las correspondientes Licencias Previas de Exportación, cuando corresponda.

Las exportaciones del sector minero privado, requieren Licencia Previa del Banco Minero de Bolivia y del Ministerio de Minería.

Los productos, minerales y metales de estaño, deben solicitar permiso previo de exportación al Ministerio y Metalurgia.

La exportación de estaño fundido requiere licencia previa del Banco Minero de Bolivia.

En Colombia, se requiere licencia previa para la exportación de alrededor de 200 ítems arancelarios, siendo su otorgación dependiente de los resultados de estudios previos de algunas entidades del gobierno. Se trata principalmente de productos agropecuarios, algunos derivados de petróleo y minerales

no-metálicos como cemento y recipientes de vidrio.

En Ecuador un gran número de productos agropecuarios y del mar están sujetas a licencia previa para la exportación. En principio, cualquier producto considerado vital para el consumo doméstico o para el desarrollo del país ser sometido al régimen de licencia previa.

En Perú la Dirección General de Comercio Exterior tiene el derecho de otorgar Autorizaciones para Exportar previa presentación de los permisos o licencias de los Sectores competentes, que acrediten se ha satisfecho el consumo nacional, o que los productos cumplen con normas de calidad y grado de elaboración.

B 3) CUOTAS Y CONTINGENCIAS

Las cuotas y contingencias a la exportación de determinadas mercadorias generalmente tiene propósitos similares a las prohibiciones, permitiendo, sin embargo, una mayor flexibilidad. También se aplican para cumplir convenios internacionales y para proteger la mantención para determinados productos de los beneficios gozados dentro del Sistema General de Preferencias de los países industrializados.

En Bolivia para los productos sometidos a licencias previas para la exportación, los respectivos ministerios fijan cuotas de exportación, en función de la demanda y oferta interna. Las exportaciones de productos de la mineria son reguladas por las cuotas de exportación de minerales.

En Colombia rigen cupos o cuotas pre establecidas que limitan las exportaciones de azúcar al mercado mundial y de textiles de algodón a los Estados Unidos, a Puerto Rico y al Mercado Común Europeo. Igualmente existe una cuota para la exportación de café pactada internacionalmente.

La exportación de pieles o cueros de bovino también está sometida a contingentes.

En Ecuador están sujetas a cuotas las exportaciones de madera contraparchada, azúcar y cacao.

En Perú entre las exportaciones que están sujetas a cuotas están las de café y las de hilados y tejidos de algodón.

El Ministerio de Agricultura y Alimentación puede señalar saldos exportables de algunos productos alimenticios, como leche evaporada o condensada, carne de aves, huevos, quejos, ajos, papas, cebollas, frijoles y otros.

B 4) MONOPOLIOS ESTATALES

En los países del Grupo Andino la exportación de algunos productos ha sido reservada a los estados. Esto es el caso de mercaderías producidas por las empresas estatales más importantes, como el petróleo y sus derivados y muchos productos minerales. Con el propósito de garantizar el abastecimiento interno, de defender los ingresos de exportación o de cumplir convenios internacionales en algunos casos los monopolios estatales son extendidos también al comercio de productos agropecuarios y en algunos casos de productos intermedios para el sector industrial.

En Bolivia el transporte y la comercialización de hidrocarburos corresponde exclusivamente a Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos que pueden efectuarla por sí, en sociedad mixta o a través de terceros.

Los minerales producidos por la minería estatal sólo pueden ser exportados por la Corporación Minera de Bolivia. Los producidos por la pequeña minería son adquiridos y exportados por la Corporación Minera de Bolivia. Los producidos por la pequeña minería son adquiridos y exportados en forma exclusiva por el Banco Minero de Bolivia. Los producidos por la minería mediana pueden exportarse por las respectivas empresas productoras, previa licencia del Banco Minero de Bolivia. El azúcar, se exporta exclusivamente por la Comisión Nacional de la caña de azúcar. (CNECA).

En Colombia, cuando las fluctuaciones del mercado internacional lo justifican el Instituto de Mercado

Agrícola, de acuerdo con el Consejo Directivo de Comercio Exterior podrá asumir el papel de exportador, exclusivo, exclusivo o -por razones de eficiencia- de co-esportador con personas naturales o jurídicas, de ganado en pie, carne en sus distintas formas, algodón, tortas de oleaginosas; azúcar; arroz u otros productos agropecuarios.

Debe mencionarse también que una serie de productos pueden ser exportados únicamente por sus productores.

En Perú los siguientes productos son, entre otros, de comercialización exclusiva de entidades públicas; minerales y metales, a cargo de Minero Perú Comercial (MINOECO); petróleo y derivados, a cargo de la Empresa Petrolera del Perú - (PETROPERU); productos siderúrgicos a cargo de la Empresa Siderúrgica del Perú (SIDERPERU); aceite y harina de pescado, a cargo de la Empresa Pública de producción de Harinas y Aceite de Pescado (PESCAPERU); café, roca fósforica, algodón sin cardar ni peinar, a cargo de la Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI); tabaco en rama o sin elaborar, a cargo de la Empresa Nacional de Tabaco (ENATA); sal yodada, a cargo de la Empresa Nacional de la Sal (EMSAL); coca en hojas y sus derivados, a cargo de la Empresa Nacional de la Coca (ENACO); azúcar rubia, a cargo de la Central de Cooperativas Agrarias del Perú (CECOAAP); cemento, a cargo de las Empresas productoras; piedras y metales finos, a cargo del Banco Minero del Perú.

En Venezuela, conforme a la legislación que nacionalizó las industrias de hidrocarburos y hierro, las exportaciones de los productos elaborados por los mismos están a cargo del Estado. La exportación de un importante número de productos agrícolas corresponde a la Corporación de Mercado Agrícola.

B5) IMPUESTOS A LA EXPORTACION

A través de impuestos a la exportación los Estados pueden obtener ingresos tributarios a expensas de sectores con grandes ventajas comparativas. En algunos casos implícitamente funciona como impuesto a la renta, por ejemplo en el caso de impuesto a la exportación de productos básicos como petróleo y productos minerales, sobre todo cuando son efectuados por empresas extranjeras. En determinados casos se utiliza este mecanismo para excluir determinado sector de los estímulos de la política cambiaria; en este sentido se puede tratar de neutralizar los efectos de una devaluación sobre sectores cuya competitividad externa es poco sensible al tipo de cambio, entre otros para evitar aumentos en los precios internos.

Un sistema de impuestos variables a la exportación puede tentar de evitar que variaciones en las cotizaciones internacionales de productos vendidos tanto en el mercado externo como interno se reflejen en los precios internos o para suavizar su impacto. También se pueden aplicar impuestos a la exportación para hacer más atractivo el mercado interno, por ejemplo en el caso de productos alimenticios o intermedios. El impuesto a la exportación se convierte en un estímulo a la exportación cuando son tributados insumos de gran importancia para otros sectores exportadores, como, por ejemplo, cuero en bruto o algodón. En algunos casos el impuesto a la exportación tiene rigidez solamente para las exportaciones a determinados países, por ejemplo para evitar la aplicación de derechos compensatorios en aquellos países específicos, pero manteniendo incentivos a la exportación u otros mercados.

En Bolivia se cobran gravámenes ad-valorem a determinadas exportaciones, sobre todo de los sectores agropecuario e industrial. La exportación de minerales está sujeta a un tipo de gravamen especial, denominado "Regalía de Exportación".

En Colombia no existirían impuestos a la exportación. Véase sin embargo la sección sobre política cambiaria.

En Ecuador diversas disposiciones han establecido gravámenes especiales a la exportación de petróleo, café, cacao, banano y azúcar.

Las exportaciones de petróleo están sujetas al gravamen del 15 por ciento sobre el valor FOB referencial, fijado por el Ministerio de Recursos Naturales.

Las exportaciones de café están sujetas al impuesto único del 35 por ciento sobre el valor FOB. Los Ministerios de Industrias Comercio e Integración (MICEI) y de Finanzas están facultados a modificar el Impuesto para acondicionarlos a las variaciones de los precios internacionales del producto. Adicionalmente estas transacciones están sujetas al pago de contribuciones de promoción y especial del Convenio Internacional del Café.

Actualmente está en vigencia el Acuerdo 820 de 1977 que estableció el impuesto en relación directa al precio.

La exportación de cacao está sujeta al gravamen total del 25 por ciento sobre el valor FOB.

Actualmente, las exportaciones de banano y azúcar no están sujetas al pago de gravámenes, por la baja de sus precios. Sin embargo, los exportadores de banano están sujetos al pago de contribuciones especiales para fumigación, fertilizantes y para la subvención a la campaña contra el picudo negro.

En Perú las ventas externas están afectadas por el Impuesto a los Bienes y Servicios, aplicándose una tasa del 3% ad-valorem FOB. Son aplicados impuestos a los productos de exportación tradicional cuyos precios se fijan en base a cotizaciones interna-

cionales. También son tributadas las exportaciones de petróleo crudo y sus derivados, de harina y aceites de pescado, de pieles de animales silvestres, de lana y de determinados productos pesqueros.

En Venezuela las exportaciones gravadas actualmente son las de chatarra de hierro, cobre, plomo, aluminio y zarrapia.

C ZONAS FRANCAS O PUERTOS LIBRES

Bolivia ha suscrito convenios sobre zonas francas con Argentina, Brasil y Uruguay. En las áreas de zonas francas productos originarios de Bolivia y destinados a la exportación pueden ser recibidos, almacenados, reacondicionados o recibir otras operaciones, dentro de un regimen libre. En Brasil existen zonas francas bolivianas en la ciudad de Porto Velho, en los puertos de Belem, Corumbá y Santos. Brasil también otorga a Bolivia facilidades para la utilización de la zona franca de Manaus.

En Colombia las Islas de San Andrés y Providencia constituyen un Puerto libre. Para este puerto libre existe un presupuesto de divisas, por lo cual se requiere un aprobado por el Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOREX). Para la importación de mercadorias extranjeras hay exoneración total de gravámenes; sin embargo se debe pagar - salvo algunas excepciones - un impuesto del consumo del 10% ad valorem. Al salir del puerto libre con destino al territorio aduanero nacional se paga un impuesto a la venta del 15%. Al entrar al territorio nacional los productos son sujetos a los regimenes aduaneros vigentes, exonerandose un valor determinado (actualmente alrededor de 200 dólares). Además existen las siguientes zonas francas: zonas francas industriales y comerciales de Barranquilla, Buenaventura y Palmaseca, la zona franca industrial de Cúcuta y la zona franca de Santa Marta.

Perú estaría estudiando la creación de varias zonas francas.

En Venezuela existen las zonas francas de la isla de Margarita, el Estado de Nuevo Esparta y de Paraguaná, en el Estado de Falcón.

D - APENDICE ESTADISTICO

PAISES DEL GRUPO ANDINO, DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS

EXPORTACIONES (FOB)

Destino geográfico de las exportaciones	P A I S E S E X P O R T A D O R E S				
	Grupo Andino	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU VENEZUELA
<u>Total</u>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<u>ALALC</u>	10.9	26.7	15.0	21.8	6.7
Grupo Andino	5.4	1.4	12.3	12.6	3.1
Brasil	1.4	2.9	0.2	0.4	1.4
Argentina	2.4	20.0	1.7	1.9	1.5
Resto ALALC	1.7	2.4	0.8	6.9	0.7
Estados Unidos	38.5	34.4	28.7	43.3	42.0
C.E.E.	12.6	23.1	32.5	13.7	5.6
Japón	2.3	2.9	3.4	1.5	0.5
Otros destinos	35.7	12.9	20.4	19.7	45.2

Fuente: JUN/di 358, varios cuadros

PAISES DEL GRUPO ANDINO, DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE
LAS IMPORTACIONES (C I F)

Distribución de las importaciones según su origen	P A I S E S I M P O R T A D O R E S				
	Grupo Andino	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU VENEZUELA
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
ALALC	13.0	31.7	17.1	11.9	8.4
Grupo Andino	5.2	3.8	8.4	4.9	2.0
Brasil	2.9	10.6	2.6	1.7	2.6
Argentina	2.5	13.1	2.5	1.4	1.8
Resto ALALC	2.4	4.2	3.6	3.9	2.0
Estados Unidos	37.4	29.5	35.1	33.4	39.6
C.E.E.	23.8	15.4	20.5	16.4	26.8
Japón	11.1	12.9	10.4	16.0	11.0
Otros países	14.7	10.5	16.9	22.3	14.2

Fuente: JUN/di 358, varios cuadros.

PAISES DEL GRUPO ANDINO, 1974-1979
RELACION DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO Y PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES

INDICES (1970=100)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979
I RELACION DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO						
BOLIVIA	139.7	111.0	113.4	119.8	121.3	138.2
COLOMBIA	101.1	85.9	124.5	180.4	141.5	119.0
ECUADOR	192.0	159.0	179.2	194.8	172.8	217.8
PERÚ	123.7	99.7	97.6	94.5	83.3	105.9
VENEZUELA	307.7	283.2	275.5	278.4	253.1	345.0
II PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES						
BOLIVIA	189.3	134.6	160.2	165.1	146.0	148.6
COLOMBIA	120.5	127.0	162.1	178.2	193.1	215.5
ECUADOR	374.2	280.3	355.7	346.7	361.2	437.3
PERÚ	90.8	69.6	71.9	85.6	88.8	136.4
VENEZUELA	263.2	183.5	175.3	164.4	141.9	205.0

Fuente: CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1979.

PAISES DEL GRUPO ANDINO 1974 - 1979:
RESERVAS INTERNACIONALES BRUTAS (EN MILLONES DE DOLARES)

SALDOS A FINES DE DICIEMBRE

	1975	1976	1977	1978	1979
<u>Total Grupo Andino</u>	<u>9714</u>	<u>10164</u>	<u>10704</u>	<u>9631</u>	<u>13593</u>
BOLIVIA	140	151	211	170	178
COLOMBIA	475	1101	1747	2366	3844
ECUADOR	270	499	654	670	767
PERÚ	426	289	357	390	1520
VENEZUELA	8403	8124	7735	6035	7284

PAISES DEL GRUPO ANDINO, 1974 - 1979:
DEUDA EXTERNA (EN MILLONES DE DOLARES)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979
BOLIVIA	786	883	1107	1458	1762	2010
COLOMBIA	2272	2540	2636	2842	2962	3440
ECUADOR	410	513	693	1262	2819	3567
PERÚ	2563	3474	3987	4759	5597	6444
VENEZUELA	1493	1262	2961	4426	6921	--

Definición:

Bolivia: Deuda externa desembolsada, pública y privada, garantizada por el Estado.

Colombia: Deuda vigente, pública y privada garantizada por el Estado.

Ecuador: Deuda pública y privada desembolsada, de largo y mediano plazo.

Perú: Total desembolsado, pública y privada.

Venezuela: Desembolsada, pública y privada garantizada por el Estado, de mediano y largo plazo.

Fuente: CEPAL, Estudio Económico de América Latina 1979.

PAISES DEL GRUPO ANDINO, 1974 - 1979 Flujos de comercio exterior y Saldo Comercial
(en millones de dólares corrientes)

PAIS	DISCRIMINACION	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Total Grupo Andino incluido comercio intra-zonal	Exportación de bienes (FOB)	15.896	13.491	14.840	16.173	16.500	24.748
	Importación de bienes (FOB)	8.533	10.797	12.588	16.489	17.481	18.615
	Saldo de bienes (FOB-FOB)	7.363	2.649	2.252	-316	-981	6.133
	Saldo de bienes y servicios	6.143	3.683	259	-2.823	-4.084	2.639
	Saldo de la cuenta corriente	4.871	97	-686	-4.113	-6.022	172
BOLIVIA	Exportación de bienes (FOB)	578	465	575	658	641	779
	Importación de bienes (FOB)	364	515	562	644	790	931
	Saldo de bienes (FOB-FOB)	214	-50	13	14	-149	-152
	Saldo de bienes y servicios	130	-159	-74	-106	-297	-340
	Saldo de la cuenta corriente	108	-165	-102	-171	-405	-474
COLOMBIA	Exportación de bienes (FOB)	1.495	1.746	2.255	2.727	3.221	4.062
	Importación de bienes (FOB)	1.510	1.424	1.665	1.979	2.753	3.243
	Saldo de bienes (FOB-FOB)	-15	322	590	748	468	814
	Saldo de bienes y servicios	-210	139	471	669	362	715
	Saldo de la cuenta corriente	-382	-97	205	448	160	524
ECUADOR	Exportación de bienes (FOB)	1.225	1.013	1.307	1.401	1.532	2.144
	Importación de bienes (FOB)	875	1.006	1.048	1.361	1.315	1.645
	Saldo de bienes (FOB-FOB)	350	7	259	40	217	499
	Saldo de bienes y servicios	208	-185	79	-208	7	175
	Saldo de la cuenta corriente	23	-240	-27	-371	-195	-325
PERU	Exportación de bienes (FOB)	1.506	1.291	1.361	1.726	1.933	3.474
	Importación de bienes (FOB)	1.908	2.389	2.100	2.165	1.600	2.091
	Saldo de bienes (FOB-FOB)	-402	-1.098	-739	-439	333	1.383
	Saldo de bienes y servicios	-601	-1.348	-881	-552	321	1.440
	Saldo de la cuenta corriente	-751	-1.573	-1.248	-971	-252	647
VENEZUELA	Exportación de bienes (FOB)	11.092	8.976	9.342	9.661	9.173	14.289
	Importación de bienes (FOB)	3.876	5.463	7.213	10.340	11.023	10.700
	Saldo de bienes (FOB-FOB)	7.216	3.513	2.129	-679	-1.850	3.589
	Saldo de bienes y servicios	6.616	2.236	664	-2.626	4.477	649
	Saldo de la cuenta corriente	5.873	2.172	486	-3.048	-5.330	-200

Fuente: CEPAL, Estudio Económico de América Latina 1979, Varios Cuadros

PAISES DEL GRUPO ANDINO, 1974-1979. VARIACIONES EN LAS RESERVAS INTERNACIONALES
(en millones de dólares)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979
I. Total Grupo Andino						
<u>Variación Reservas Internacionales (a+b+c+d)</u>	<u>5010</u>	<u>2223</u>	<u>568</u>	<u>603</u>	<u>-1532</u>	<u>4050</u>
a. Saldo cuenta corriente	4871	97	-686	-4113	-6022	172
b. Capital a largo plazo	491	2299	2728	4206	4695	
Inversión directa neta	-141	922	-702	164	220	
Otros	632	1377	3430	4042	4475	3878
c. Capital de corto plazo (neto)	-372	-223	-1482	461	-293	
d. Asignaciones de DEG y donaciones oficiales netas	20	50	8	49	88	
BOLIVIA						
<u>Variación Reservas Internacionales (a+b+c+d)</u>	<u>126</u>	<u>-37</u>	<u>57</u>	<u>70</u>	<u>-53</u>	<u>-131</u>
a. Saldo cuenta corriente	108	-165	-102	-171	-405	-474
b. Capital a largo plazo	99	157	235	340	294	300
Inversión directa neta	26	53	12	15	12	18
Otros	73	104	223	325	282	282
c. Capital de corto plazo (neto)	-92	-39	-87	-112	36	30
d. Asignaciones de DEG y donaciones oficiales netas	11	10	11	13	22	13
COLOMBIA						
<u>Variación Reservas Internacionales (a+b+c+d)</u>	<u>-95</u>	<u>112</u>	<u>627</u>	<u>586</u>	<u>528</u>	<u>1262</u>
a. Saldo cuenta corriente	-382	-97	205	448	160	524
b. Capital a largo plazo	231	296	101	231	40	902
Inversión directa neta	41	40	25	64	75	124
Otros	190	256	76	167	-35	778
c. Capital de corto plazo (neto)	24	-104	308	-99	322	-188
d. Asignaciones de DEG y donaciones oficiales netas	32	17	13	6	6	---

272

	1974	1975	1976	1977	1978	1979
ECUADOR						
Variación Reservas Internacionales (a+b+c+d)	108	-65	174	121	-9	97
a. Saldo cuenta corriente	23	-240	-27	-371	-195	-325
b. Capital a largo plazo	105	199	158	591	307	
Inversión directa neta	77	95	-20	34	40	
Otros	28	104	178	557	267	422
c. Capital de corto plazo (neto)	-35	-44	22	-129	-165	
d. Asignaciones DEG y donaciones oficiales netas	15	20	21	30	44	

	1974	1975	1976	1977	1978	1979
PERU						
<u>Variación Reservas Internacionales (a+b+c+d)</u>	401	-476	-317	41	-104	1572
a. Saldo cuenta corriente	-751	-1573	-1248	-971	-252	647
b. Capital a largo plazo	720	1265	844	954	272	841
Inversión directa neta	58	316	170	55	25	71
Otros	662	949	674	899	247	770
c. Capital de corto plazo (neto)	406	-201	62	5	-178	62
d. Asignaciones DEG y donaciones oficiales netas	26	33	25	53	54	22
VENEZUELA						
<u>Variación Reservas Internacionales (a+b+c+d)</u>	4470	2689	27	-215	-1894	1250
a. Saldo cuenta corriente	5873	2172	486	-3048	-5330	-200
b. Capital a largo plazo	-664	382	1390	2090	3782	
Inversión directa neta	-343	418	-889	-4	68	
Otros	-321	-36	2279	2094	3714	1450
c. Capital de corto plazo (neto)	-675	165	-1787	796	-308	
d. Asignaciones DEG y donaciones oficiales netas	-64	-30	-62	-53	-38	

Fuente: CEPAL, Estudio Económico de América Latina 1979. Varios cuadros.

SUBREGION ANDINA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
POR SECTORES PRODUCTIVOS 1970-1977

Grupos de Productos	Al mundo		A la subregión andina		Exportaciones intrazonales como porcentaje de las exportaciones totales				
	en valor (FOB, en millones de dólares)		en valor (FOB, en millones de dólares)		estructura porcentual				
	1970	1977	1970	1977	1970	1977			
Totales	5380.2	16607.5	100.0	100.0	100.0	100.0	2.1	5.3	
Agropecuarios	1299.5	2993.6	24.2	18.0	36.0	32.3	14.6	2.8	4.3
Mineros	922.7	1541.6	17.2	9.3	13.8	12.4	4.3	1.5	0.6
Petróleo y derivados	2993.7	10974.2	55.6	66.1	33.7	30.3	46.8	1.1	3.7
Industriales	161.4	1084.9	3.0	6.5	27.5	24.7	34.3	17.0	27.6

Paises del Grupo Andino 1976-79: Principales productos o grupos de productos de exportación

PAIS	DISCRIMINACION	Valor FOB de las exportaciones de bienes (en millones de dolares corrientes)				Composición porcentual	
		1976	1977	1978	1979 ¹	1970	1979
BOLIVIA	Total	575	685	641	779	100.0	100.0
	Estano	188	298	336	362	45.2	46.5
	Otros minerales	126	116	92	144	45.4	18.5
	Gas natural	55	67	79	105	-	13.5
	Petroleo crudo y gosolina	113	68	42	44	5.9	5.6
Otros	93	109	92	124	3.5	15.9	
COLOMBIA	Total	1.794	2.312	2.942	3.364 ²	100.0	100.0 ³
	Cafe	996	1.513	2.012	2.005	68.4	56.8
	Platanos	27	39	53	79	-	2.2
	Ropa exterior de vestir	29	35	49	91	-	2.6
	Flores	41	57	75	84	2.6	2.4
	Otros ⁴	701	668	753	1.105	29.0	36.0
ECUADOR	Total	1.163	1.224	1.516	2.134	100.0 ⁵	100.0
	Petroleo y derivados	565	502	606	1.133	38.6	53.1
	Cacao, cudro y elaborado	95	245	257	275	7.1	12.9
	Cafe	205	157	281	247	13.3	11.6
	Platanos	172	170	194	225	24.9	10.5
	Pescado y mariscos, frescos e industrializados	54	73	89	121	4.9	5.7
	Otros	72	77	89	133	11.2	6.2
	Total	1.726	1.941	2.409	3.474	100.0	100.0
	Cobre	392	409	409	668	16.7	19.2
	Petroleo y derivados	52	180	180	646	3.9	18.6
Plata	173	207	207	389	10.7	11.2	
Cafe	196	168	168	245	7.4	7.0	
Harina de pescado	179	192	192	237	13.1	6.8	
Otros	734	785	785	1.289	48.2	37.2	
(Principales exp.no trad.) ⁶	(238)	(355)	(355)	(680)	(10.1)	(19.6)	

VENEZUELA Total	9.342	9.661	9.173	14.289	100.0	100.0
Petroleo y derivados	<u>8.707</u>	<u>9.226</u>	<u>8.705</u>	<u>13.746</u>	<u>90.5</u>	<u>96.2</u>
Mineral de hierro	355	164	128	143	5.3	1.0
Aluminio	10	10	28	157	0.3	1.1
Otros	270	261	312	243	3.9	2.7

1) datos preliminares
 2) datos ajustados
 3) sobre datos no ajustados
 4) datos en valor encluyen ajustes
 5) agregado de productos

Fuente: CEPAL, Estudio Económico de América Latina 1979, Varios Cuadros

BIBLIOGRAFÍA

Información general

CEPAL: "Estudio Económico de América Latina", varios años
JUNAC: "Evaluación del Proceso de Integración, 1969/1979,
Anexo Técnico nº 2:
Análisis del Comercio Andino 1969 a 1977.

Bolivia

"Bolivia, Instrumentos y Mecanismos de Regulación del Comercio Exterior de Mercaderías", J/PE/125

Colombia

"Colombia, Instrumentos y Mecanismos de Regulación del Comercio Exterior de Mercaderías", J/PE/109/Rev.1

"Colombia, Regímenes Arancelarios de Excepción, Instrumentos de Fomento a las Exportaciones, Compras Estatales", J/PE/120

Ricardo Ffrench-Davis y José Piñera Echeñique: "La Política Colombiana de Promoción de Exportaciones", en: CEPAL, "Políticas de Promoción de Exportaciones", volumen VI

Ecuador

"Ecuador, Instrumentos y Mecanismos de Regulación del Comercio Exterior de Mercaderías", J/PE/124

Perú

"Perú, Instrumentos y Mecanismos de Regulación del Comercio Exterior de Mercaderías", J/PE/Secretaría de Estado de Integración:

"Perú, Política de Promoción de Exportaciones No Tradicionales del Grupo Andino, 1968-78"

Serie: Investigaciones Socioeconómicas nº 2 - Tomo V

Venezuela

"Instrumentos y Mecanismos de Regulación del Comercio Exterior de Mercaderías", J/PE/110, Rev. 1

