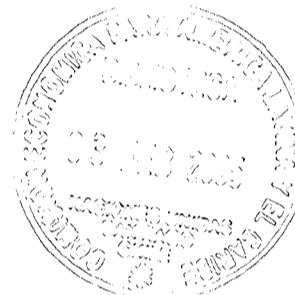


INT-0357

Distr. restringida
E/CEPAL/BRAS/INT.9
Versión Preliminar
Original: ESPAÑOL
4 de marzo de 1983

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA
Oficina de la CEPAL en Brasilia

**LA POLITICA COMERCIAL DE LOS
PAISES ANDINOS**



(Versión preliminar solo para
observaciones y comentarios)

CONTENIDOI. RESUMENII. EL SECTOR EXTERNO EN LAS ECONOMIAS DEL GRUPO ANDINO

1. Breve análisis del balance de pagos
2. El Comercio Exterior del GRAN
 - 2.1 Análisis del Comercio Exterior Global
 - 2.2 Análisis del Comercio Intrasubregional
 - 2.2.1 Principales mecanismos de fomento
 - 2.2.2 Evolución del comercio intrazonal
 - 2.3 El Comercio Andino con Argentina y Brasil
 - 2.3.1 El Comercio con Argentina
 - 2.3.2 El Comercio con Brasil

III. LAS POLITICAS COMERCIALES DE LOS PAISES ANDINOS

1. INTRODUCCION
2. POLITICAS CAMBIARIAS EN LOS PAISES ANDINOS
 - 2.1 Prioridades de las Políticas Cambiarias
 - 2.2 Los Sistemas Cambiarios en los Países del Grupo Andino
3. POLITICAS DE IMPORTACIONES
 - 3.1 Política arancelarias en los Paises Andinos
 1. Sistemas arancelarios vigentes en los Países Andinos
 2. Estructura y Niveles de los aranceles en los Países Andinos
 - 3.2 Exoneración y Reducción
 - Regímenes Arancelarios de Excepción en Bolivia
 - Regímenes Arancelarios de Excepcion en Colombia
 - Regímenes Arancelarios de Excepción en Ecuador
 - Regímenes Arancelarios de Excepción en Perú
 - Regímenes Arancelarios de Excepción en Venezuela
 - 3.3 Medidas No Arancelarias
 - Instrumentos para-arancelarios en Bolivia
 - Instrumentos para-arancelarios en Colombia
 - Instrumentos para-arancelarios en Ecuador
 - Instrumentos para-arancelarios en Perú
 - Instrumentos para-arancelarios en Venezuela
 - 3.4 Zonas Francas
4. POLITICA DE INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES EN EL GRUPO ANDINO
 - 4.1 Introducción

4.2 Incentivos de Exoneración, Rebaja o Devolución de Impuestos

Arancelarios e Internos para Productos Exportados

- 4.2.1 Bolivia
- 4.2.2 Colombia
- 4.2.3 Ecuador
- 4.2.4 Perú
- 4.2.5 Venezuela

4.3 Incentivos Fiscales a las exportaciones en los Países Andinos

Introducción

- 4.3.1 Bolivia
- 4.3.2 Colombia
- 4.3.3 Ecuador
- 4.3.4 Perú
- 4.3.5 Venezuela
- 4.3.6 Evolución de los Incentivos Fiscales a las Exportaciones en Colombia y Perú en el período 1970-1981

4.4 Incentivos Crediticios a las Exportaciones

- 4.4.1 Bolivia
- 4.4.2 Colombia
- 4.4.3 Ecuador
- 4.4.4. Perú
- 4.4.5 Venezuela

5. SEGUROS DE CREDITO A LA EXPORTACION EN LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO

- 5.1 Seguros de Crédito a la Exportación en Colombia
- 5.2 Seguros de Crédito a la Exportación en Perú
- 5.3 Seguros de Crédito a la Exportación en Venezuela
- 5.4 Otras Medidas de Política Comercial con referencia a las Exportaciones.

I - RESUMEN

1. Durante el período en análisis, 1970-1981, el Grupo Andino (GRAN) ha mostrado en promedio un grado cada vez mayor de apertura externa de las economías de los países miembros. La relación exportaciones más importaciones respecto del producto bruto interno (PBI) fue de 45 por ciento en 1981.

No obstante esta mayor apertura, las exportaciones andinas están altamente concentradas en pocos mercados y productos lo que hace muy vulnerables a las economías andinas con respecto a la evolución del sector externo.

2. La balanza comercial del GRAN ha sido favorable durante el período en referencia. El comportamiento de las exportaciones e importaciones fue similar, alcanzando en 1981 niveles de US\$ dólares 30,992 y 27,958 millones, respectivamente. Cabe resaltar que las exportaciones andinas están constituidas en más del 90% productos tradicionales (primarios) de tal forma que las no tradicionales no alcanzaron el 10 por ciento del total, en dicho año.

A pesar que el balance de bienes fue positivo, el saldo negativo en fletes y seguros y especialmente el fuerte incremento de los intereses pagados como parte del servicio de la deuda, determinaron un balance negativo en la cuenta corriente para gran parte del período en análisis, con la excepción de Venezuela que presentó mayormente superávits.

3. El balance, en términos generales desfavorable, de la cuenta corriente de los países del GRAN fue compensado ampliamente en la cuenta de capital, especialmente por préstamos recibidos. En estas circunstancias la deuda pública externa (DPE) del GRAN aumentó en casi siete veces entre 1970 y 1980, llegando a cerca de 33 mil millones de dólares en este último año. De esta forma la deuda pública externa alcanzó en 1980 respecto del PBI y de las exportaciones de bienes y servicio el 26 y 98 por ciento, respectivamente.

La situación es aún más crítica si consideramos la deuda externa total (DET), que en términos absolutos fue de alrededor de 50 mil millones de dólares en 1980, representando para ese mismo año el 39 y 149 por ciento del PBI y de las exportaciones, respectivamente.

Como resultado de este crecimiento significativo de la DPE, se incrementó el servicio de la misma en quince veces, alcanzando cerca de 6 mil millones de dólares en 1980, lo que representa una elevada proporción de bienes (20%) de las exportaciones.

Nuevamente, si como valor referencial se toma el servicio de la DET, la situación se percibe más difícil, pues ya en el año 1979 se llegó a aproximadamente 7 mil millones de dólares, que representó el 25 por ciento de las exportaciones, por encima del límite antes anotado.

El balance resultante del total del flujo de bienes, servicios y capitales ha determinado en promedio para el GRAN una disposición de reservas internacionales relativamente favorable, las que alcanzaron aproximadamente los 19,500 millones de dólares en 1981 y representaron el 45 por ciento de las importaciones.

4. En el contexto descrito anteriormente el comercio intraandino experimenta un desarrollo muy significativo. Las exportaciones pasan de 96 millones de dólares en 1969 a 1,170 millones de dólares en 1980. Sin embargo, a pesar de su dinamismo, este comercio representó tan solo el 4 por ciento de las exportaciones totales.

Parte importante del comercio subregional lo constituyen las exportaciones de productos no tradicionales, que de 30 millones de dólares en 1970 suben a 775 millones de dólares en 1980. En este último año del período en análisis, las exportaciones de este tipo alcanzan el 66 por ciento del total exportado intrazonalmente.

Visto el comercio por nóminas del programa de liberación andino, la nómina de desgravación automática constituye la más importante abarcando un 43 por ciento del comercio total de 1980. El comercio de los productos del ámbito de los programas sectoriales de desarrollo industrial (PSDI) aprobados y en ejecución representó tan solo el 5 por ciento del total en 1980.

Colombia es el país que más exporta intrazonalmente, seguido de Venezuela, Perú y el Ecuador, en ese orden; la participación de Bolivia es marginal. Si consideramos exclusivamente los productos no tradicionales, Colombia se mantiene como el principal exportador, seguido de Perú y el Ecuador. En este caso Bolivia y Venezuela registran una baja participación.

5. La política cambiaria, la política de importaciones y de protección, la política de fomento de exportaciones constituyen hoy en día los pilares centrales del modelo económico en los cinco países andinos. Los gobiernos de los países andinos están cada vez más conscientes de la importancia estratégica del recurso "divisas" y orientan su política económica a generar y ahorrar estos recursos externos.

Los sistemas cambiarios en los países andinos muestran un cierto grado de heterogeneidad, siendo su armonización necesaria para evitar que esta política neutralice o reduzca las preferencias arancelarias conformadas por la liberación del comercio y para evitar que se constituyan en obstáculos al comercio subregional.

6. Las prioridades de la política cambiaria son diferentes en los distintos países andinos. La principal característica de la política cambiaria de los

Países Andinos ha sido la existencia de una política de tipo de cambio flexible en Colombia y Perú para los últimos años, y la reciente evolución en el mismo sentido de la política cambiaria de Bolivia y el Ecuador. En consecuencia, hoy en día, solamente Venezuela mantiene un tipo de cambio fijo con respecto al dólar.

En Bolivia, en el período entre 1973 y 1980 el tipo de cambio se mantuvo estable, habiéndose comenzado a observar un déficit en cuenta corriente a partir de 1978, situación que se hace insostenible en 1979-1980 lo condujo al país a una crisis externa que se prolonga hasta hoy. En Colombia, la política cambiaria estuvo orientada a mantener la competitividad de la producción nacional para la exportación en los mercados externo e interno mediante un sistema de minidevaluaciones periódicas.

El Ecuador ha mantenido desde 1971 un tipo de cambio fijo igual a 25 Suces por dólar y solamente en 1982 se ha producido una devaluación del Sucre de significativa magnitud. El Perú mantuvo una política de tipo de cambio fijo entre 1969 y 1976 en que, al aparecer dificultades de balanza de pagos, se estableció un sistema de minidevaluaciones periódicas que continuó hasta el presente. En Venezuela se mantiene un tipo de cambio fijo en todo el período 1969-1982. Esta política cambiaria ha podido mantenerse en función de los precios del petróleo, teniendo como prioridad el abastecimiento interno y el mantenimiento de los precios.

7. En cuanto a los sistemas arancelarios vigentes en los Países Andinos, en Bolivia se instituyó un arancel ad-valorem, eliminando los derechos específicos. Se aplica además un derecho arancelario adicional, una tasa retributiva de servicios prestados y un gravamen pro-desarrollo regional de 5% ad-valorem. En Colombia solamente se aplican gravámenes "ad-valorem" sobre el valor CIF de las mercancías, no existiendo derechos específicos y existen dos gravámenes adicionales de 5% y 1.5% sobre el valor CIF. En el Ecuador los gravámenes arancelarios son exclusivamente ad-valorem. En el Perú se han suprimido también los derechos específicos, aplicándose exclusivamente gravámenes ad-valorem y en Venezuela existe un nuevo arancel mixto de derechos ad-valorem y derechos específicos a partir de julio de 1982.

En lo que se refiere a la estructura y niveles de los aranceles en los Países Andinos, los promedios generales de los aranceles andinos muestran un menor nivel arancelario para Bolivia (14% de promedio para toda la nomenclatura) y niveles arancelarios de magnitudes mayores en Ecuador (26%), Venezuela (28%), Colombia (31%) y Perú (32%). En realidad, el arancel de Venezuela debiera corregirse con la inclusión de derechos específicos lo cual se estima que llevaría este promedio a niveles superiores a los vigentes en Colombia y Perú.

8. Debe mencionarse sin embargo, que en los Países Andinos existen Regímenes Arancelarios de Excepción, que otorgan exoneraciones o reducciones arancelarias.

rias según zonas geográficas, por uso o destino y por calidad del importador.

En cuanto a los Regímenes Arancelarios de Excepción en Perú, a partir de 1979 se eliminan la mayor parte de las exoneraciones lo que se compensó con una disminución generalizada del arancel oficial de aduanas.

9. Los Instrumentos Para-Arancelarios en el Grupo Andino se listan a continuación: en Bolivia se incluyen la prohibición de importación para una lista de mercaderías y un régimen de licencia previa. Las importaciones en Colombia se clasifican entre aquellos productos de libre importación y aquellos productos sujetos a licencia previa de importación. Existe también un régimen de depósito previo para algunas importaciones reguladas. La Junta Monetaria del Ecuador, a través del Banco Central, administra un conjunto de medidas de carácter restrictivo a las importaciones. Entre estos mecanismos se pueden señalar los depósitos previos, las licencias o autorizaciones previas, las prohibiciones, las formas especiales de pago, los recargos arancelarios y los pagos anticipados de derechos arancelarios. Los demás instrumentos que regulan las importaciones en Perú con efectos similares al arancel han venido disminuyendo en importancia desde 1980. Los mecanismos para-arancelarios aún vigentes en el Perú son las prohibiciones de importación, las licencias previas, los monopolios estatales y los valores oficiales. El Sistema de Registro Nacional de Manufactura (licencia del Ministro de Industria) ha sido discontinuado. El Gobierno de Venezuela impuso, a fines de 1982, un nuevo sistema de regulaciones a la importación a través de la creación de 9 regímenes legales y un régimen agropecuario adicional. Estos regímenes legales son: la prohibición de la importación, la reserva exclusiva al ejecutivo nacional, la licencia del Ministerio de Fomento, el permiso del Ministerio de Sanidad, el Certificado Sanitario, permisos del Ministerio de Agricultura, el Ministerio de Defensa, el Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Relaciones Exteriores.

10. En cuanto a la política de incentivos a las exportaciones en el Grupo Andino, cabe señalar que la fuerte competencia en el mercado internacional de productos manufacturados hace necesaria la utilización de instrumentos e incentivos que permitan reducir los costos de producción de las empresas industriales. Esto es reconocido universalmente y hoy en día la exoneración o devolución de los impuestos internos sobre productos destinados a la exportación resulta una forma normal y permitida de compensación a la actividad exportadora.

En todos los países andinos las exportaciones están sujetas a regímenes especiales de promoción que consideran incentivos en la forma de exoneración, rebaja o devolución de impuestos arancelarios e internos, incentivos fiscales a la exportación, e incentivos crediticios a la actividad exportadora.

11. Incentivos de exoneración, rebaja o devolución de impuestos arancelarios e internos para productos exportados por los países andinos. En Bolivia el Régimen de Incentivos Fiscales a las Exportaciones No Tradicionales contempla la devolución de gravámenes pagados en la importación de insumos utilizados en la fabricación del producto exportado y contempla la exoneración del pago de los gravámenes a la importación de los bienes de capital usados en la producción del bien exportado.

En Colombia existe un régimen de franquicias arancelarias denominado Plan Vallejo que está en vigencia desde 1959. De acuerdo a este régimen los exportadores de productos manufacturados tienen el derecho de importar materias primas, insumos y bienes de capital con exoneración del pago de gravámenes arancelarios y sin la aplicación de licencias y depósitos previos. Adicionalmente, el llamado Plan Vallejo Junior consiste en el derecho que adquieren los exportadores de manufacturas para importar, libre de gravámenes, materias primas e insumos con el fin de reponer las cantidades que fueron usadas en la fabricación de productos exportados.

En el Ecuador los productos de exportación gozan de la exoneración de impuestos a la exportación. También se utilizan regímenes arancelarios especiales como el de "internación temporal" para otorgar liberación de los gravámenes a la importación de materias primas destinadas a la elaboración de productos de exportación no tradicional.

En el Perú a través del Régimen Integral de Promoción de Exportaciones se dispone la exoneración de derechos aduaneros y demás impuestos que afecten a la exportación. También se concede la exoneración del impuesto a los bienes y servicios, la suspensión y exoneración definitiva de los derechos ad-valorem que gravan la importación de bienes de capital, la facultad de acogerse al Régimen de Admisión Temporal y la adquisición de materias primas producidas en el país al precio del mercado internacional.

En Venezuela rige un sistema de draw-back que permite la devolución de impuestos a la importación de materias primas destinadas a la fabricación de productos venezolanos para exportación. Existe adicionalmente la posibilidad de exoneración de los derechos de aduana de las materias primas importadas.

12. Incentivos fiscales a la exportación en los Países Andinos. En Bolivia, el Régimen de Incentivos Fiscales otorga a los exportadores un "Certificado de Reintegro Tributario" que es un documento de curso legal, endosable y exento de impuestos que puede usarse para el pago de obligaciones tributarias. Los productos beneficiados con este mecanismo son todos los productos industriales y agropecuarios. El monto del reintegro tributario es del 10% del valor de la exportación de los productos agropecuarios y artesanales. El porcentaje de reintegro recibido por las exportaciones manufactureras varía, en función del porcentaje de valor agregado nacional incorporado en el producto exportado, entre 5% y 25%.

En Colombia, existe el Certificado de Abono Tributario (CAT) que es un documento legal al portador, de libre negociabilidad y exento de toda clase de impuestos. La base de aplicación del Certificado de Abono Tributario es el valor del reintegro de divisas efectuado por el exportador al Banco de la República y sus niveles varían entre 5%, 10% y 15%, desde enero de 1983.

En el Ecuador la Ley de Abono Tributario a las exportaciones crea un Certificado de Abono Tributario emitido en forma nominativa a la orden del exportador, libremente transferible por endoso, exento de impuestos y aplicable a la cancelación de cualquier obligación de carácter fiscal. Los productos beneficiados con este mecanismo son todos los productos excepto café en grano o tostado, cacao, banano y petróleo.

El CAT se concede en los siguientes porcentajes: 5% para los productos agropecuarios exportados en estado natural; un porcentaje variable entre 7% y 15% para los productos manufacturados, artesanales y pesqueros, en función del valor nacional; un porcentaje de abono tributario adicional del 10% que podrá aplicarse temporalmente en casos especiales.

En el Perú se ha establecido el CERTEX, que es un documento legal emitido a la orden del exportador, libremente transferible y utilizable para el pago de todo tipo de impuesto. Los productos beneficiados son todos los de exportación no tradicional. El CERTEX se otorga en porcentajes de 22%, 20% y 15% para los productos de alto, mediano y bajo valor agregado respectivamente.

En Venezuela, se establecen los Bonos Tributarios de Exportación que son documentos al portador, libremente negociables, exentos de impuestos y aplicables al pago de todo tipo de obligación fiscal. Los productos beneficiados son todos aquellos con valor agregado nacional igual o mayor al 30%, exceptuándose petróleo y derivados, minerales, café y cacao. Los porcentajes del Bono de Exportación varían entre 11% y 30% en función del porcentaje de valor agregado nacional.

13. En cuanto a los Incentivos Crediticios a la Exportación, en Bolivia el Banco Central administra el Fondo Especial de Crédito para el Desarrollo Económico que concede créditos pre-embarque a la exportación, hasta por 70% el valor FOB de la exportación, a un año de plazo y 12% de interés, con una garantía del 350% del monto del préstamo. También existe un sistema de créditos post-embarque a través del sistema bancario, que concede créditos a los compradores externos hasta por el 80% y a plazos máximos de 60 y 120 días.

En Colombia, el financiamiento a las exportaciones menores está canalizado por el Fondo de Promoción de Exportaciones PROEXPO que ofrece un servicio integral de financiamiento, ya que se otorgan créditos para capital de trabajo y adquisición de activos y también para descontar los documentos de crédito que garantizan el pago al exportador cuando éste ha concedido créditos en el exterior. El interés anual del crédito pre-embarque es del 18% con plazos hasta 12 meses y montos hasta del 80% del valor de la exportación. El crédito post-embarque tiene interés anual de 2% en dólares para letras hasta 180 días y 4% anual para letras de mayor término. Existen créditos especiales para los productos exportados al Grupo Andino.

En el Ecuador, la Corporación Financiera Nacional administra el Fondo de Promoción de Exportaciones (FOPEX), que utiliza líneas de créditos con el Banco Central. Las operaciones del FOPEX incluyen el financiamiento a corto plazo de capital de trabajo por un monto de hasta 80% del valor de exportación y con una tasa de interés de 8% anual y el financiamiento para el descuento de letras, pagarés y cartas de crédito hasta por 180 días a tasas de interés entre 6 y 7% anual.

En el Perú, el financiamiento se realiza a través del Fondo de Exportaciones No Tradicionales (FENT). Los créditos FENT en la etapa pre-embarque se otorgan en moneda nacional (sol) a tasas de 49.5%, hasta por el 80% del valor de exportación y por un máximo de 180 días. El financiamiento post-embarque puede alcanzar un máximo de 90% del valor FOB y se efectúa en dólares sujeto a un mecanismo especial.

En Venezuela, el crédito a la exportación se canaliza a través del Fondo de Financiamiento de las Exportaciones (FINEXPO). Los beneficiarios son los exportadores de productos con un valor agregado nacional mínimo de 30% y las operaciones financiadas incluyen estudios de factibilidad, estudios de mercados externos, la inversión fija, el capital de trabajo, los requerimientos de efectivo y la exportación misma.

14. En lo que se refiere a los seguros de crédito a la exportación en los Países Andinos, en Colombia el sistema cubre los riesgos de dos clases: comerciales y político-extraordinarios. Los primeros los cubre la compañía Seguros La Unión y los otros PROEXPO. En los riesgos comerciales se garantiza como máximo el 90% de las pérdidas netas y para los denominados riesgos políticos-extraordinarios se cubre hasta el 100% de la pérdida neta.

En el Perú, la Ley reconoce el Seguro de Crédito a la Exportación (SECREX) como un instrumento de promoción de exportaciones y le señala por finalidad la cobertura de los riesgos comerciales y político-extraordinarios a que están sujetas las transacciones del comercio exterior. SECREX garantiza la cobertura del riesgo de insolvencia e indemniza por la pérdida neta que ocasiona la incapacidad del deudor para pagar total o parcialmente el crédito concedido. SECREX indemniza además por la pérdida neta resultante de una Ley, decreto o reglamento que prohíba o limite el pago del crédito otorgado; por guerra, hostilidades y otras perturbaciones en el país del comprador. SECREX participa en 80% del riesgo debiendo el asegurado asumir el 20% de la pérdida neta definitiva.

El Seguro de Crédito a la exportación en Venezuela fue creado con el objeto de cubrir riesgos comerciales, políticos y extraordinarios de los créditos que otorguen los exportadores de bienes y servicios originarios. FINEXPO fue encargado de organizar el Seguro de Crédito a la exportación. Los riesgos comerciales obtienen una garantía hasta del 80% del valor de la pérdida neta definitiva y los riesgos extraordinarios y políticos hasta el 90% de ese valor.

15. Existen otras medidas de política comercial de exportación en los Países Andinos entre las que se incluyen prohibiciones, licencias, monopolios estatales, impuestos y cuotas de exportación. Así, el trámite de exportación en Bolivia incluye una licencia previa para la exportación de algunos productos no tradicionales con el fin de cautelar los requerimientos del consumo interno. En Colombia, en cambio, existe una significativa agilización de los procedimientos y las exportaciones bajo sistemas especiales son mínimas. En Ecuador, los procedimientos de exportación incluyen la obtención del permiso de exportación en el Banco Central y un sistema de cupos de exportación y/o determinación de precios para algunos productos. Los regímenes de exportación en Perú incluyen una lista de prohibiciones y restricciones que se encuentra periódicamente en revisión. Finalmente, los trámites de exportación en Venezuela incluyen la obtención de permisos de exportación para algunos productos.

II. EL SECTOR EXTERNO EN LAS ECONOMIAS DEL GRUPO ANDINO

1. Breve análisis del balance de pagos

Indiscutiblemente en el caso de las economías andinas el sector externo determina en gran medida su ritmo de crecimiento. Esto es así debido a que la adquisición de bienes de capital e insumos no producidos, que constituye la mayor parte de las importaciones, y la realización de un cúmulo de inversiones en infraestructura y producción propiamente tal, todo ello indispensable para la marcha saludable de la actividad económica, depende en buena cuenta de la evolución de las exportaciones y del ingreso de capitales. De allí que la política comercial y en general aquella vinculada al balance de pagos, se constituye en elemento central dentro de la política económica de estos países.

El examen del balance de pagos de los países del Grupo Andino (GRAN) en los doce años del período en análisis, 1970-1982, muestra, en cuanto al flujo de bienes y servicios, el relativamente alto grado de apertura de estas economías, medido como el valor de la suma de los coeficientes de exportación e importación con relación al producto bruto interno (PBI). Este indicador en el año 1981 fue de 45 por ciento para el GRAN, variando de 27 por ciento en el caso de Bolivia a 58 por ciento en el caso de Venezuela (Cuadro 1). En promedio la tendencia de este indicador ha sido al alza, es decir, una cada vez mayor apertura de las economías andinas, especialmente por el fuerte incremento de los coeficientes del Ecuador y Venezuela, en particular el de la relación exportaciones a PBI. Obviamente en el caso de estos dos países el petróleo ha jugado un rol predominante, tanto en cuanto al aumento de las exportaciones como a la consecuente alza de importaciones por la mayor disponibilidad de divisas.

CUADRO 1

GRUPO ANDINO: ALGUNOS INDICADORES GLOBALES
DEL BALANCE DE PAGOS, 1970 Y 1981
 (porcentajes)

INDICADORES	1970	1981
1. X/PBI	18	23
2. M/PBI	18	22
3. X+M/PBI	36	45
4. DCC/PBI	1	1 (6) ¹
5. DPE/PBI*	17	26 (39) ²
6. DPE/X*	87	98 (149) ²
7. SDPE/X*	9	20 (25) ³
8. RIB/M	36	45

PBI= producto bruto interno a precios de mercado.

X = exportaciones de bienes y servicios.

M = importaciones de bienes y servicios.

DCC= déficit en cuenta corriente.

DPE= deuda pública externa.

SDPE= servicio de la deuda pública externa.

RIB= reservas internacionales brutas.

* En la segunda columna el año en referencia es 1980.

1. Porcentaje excluyendo a Venezuela.

2. Porcentaje utilizando el nivel de la deuda externa total (DET).

3. Porcentaje utilizando el servicio de la DET, para 1979.

Fuente: Indicadores socio-economicos 1970-1980 y J/VE.ES/008 de JUNAC para PBI y RIB; CEPAL para X, M y DCC; BID-INTAL-SEC y BM para DPE, DET y SDPE.

Los países del GRAN registraron, con la sola excepción de Venezuela, un balance negativo en la cuenta corriente de la balanza de pagos para granparte del período en análisis, particularmente en los últimos años de la década del setenta y comienzos de la del ochenta,^{1/} situación que por lo demás se presentó en la década del setenta aún cuando en magnitudes marcadamente menores. Venezuela alcanzó entre los años 1973 al 76 y 1979 al 81 un superávit en su cuenta corriente, con montos que llegaron alrededor de los 5,900 y 4,300 millones de dólares en 1974 y 1980, respectivamente. El déficit en cuenta corriente del GRAN significó el 1.4 por ciento del PBI en 1970 y alcanzó 6.3 por ciento del PBI en 1981, sin considerar a Venezuela; incorporando a este país el índice se reduce al 1 por ciento (Cuadro 2). La situación particular de Venezuela por el petróleo distorsiona este indicador del sector externo para el GRAN en su conjunto.

No obstante que el balance de bienes (balanza comercial) se presenta favorable en la mayoría del período en examen, el saldo negativo en fletes y seguros y especialmente el fuerte incremento de los intereses pagados como parte del servicio de la deuda, determinan los resultados anteriormente señalados; esto se hace más agudo al final del período (1980-81), mostrando una preocupante tendencia al deterioro en la cuenta corriente del GRAN, lo que torna más difícil aún para estos países superar la compleja y en algunos casos crítica actual situación económica,^{2/} haciéndose por ende más prioritaria la política vinculada al sector externo, convertido en el principal cuello de botella de estos países.

La posición en términos generales desfavorable de la cuenta corriente de los países del GRAN fue compensada ampliamente con base

^{1/} El análisis en detalle del comercio andino global e intrasubregional se realiza en la Sección 2 y 3 de este Capítulo.

^{2/} Los indicadores preliminares para el año 1982 confirman lo anotado. Ver los últimos números del Quarterly Economic Review del Economist Intelligence Unit.

CUADRO 2

GRUPO ANDINO: ALGUNOS INDICADORES POR PAISES DEL BALANCE DE PAGOS, 1970 Y 1981
(porcentajes)

INDICADORES	BOLIVIA		COLOMBIA		ECUADOR		PERU		VENEZUELA	
	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981
1. X/PBI	20	14	14	12	16	22	18	17	24	32
2. M/PBI	17	13	16	16	22	24	14	22	19	26
3. X+M/PBI	37	27	30	28	38	46	32	39	43	58
4. DCC/PBI	0 ¹	3.5	4.7	5.4	7.5	8.3	2.1 ¹	8.2	1	5 ¹
5. DPE/PBI *	53	54	26	31	22	33	16	43	8	19
6. DPE/X *	269	282	185	130	136	131	89	182	33	56
7. SDPE/X *	11	26	12	11	9	14	12	33	3	15
8. RIB/M	33	12	23	95	28	22	51	32	47	64

* En la segunda columna de cada país el año en referencia es 1980

1 Saldo positivo de cuenta corriente; en el caso de Bolivia el porcentaje es menor al medio por ciento

Fuente Las mismas indicadas en el cuadro anterior.

en la cuenta de capital, especialmente la de capital a largo plazo; es decir, por inversión directa y préstamos recibidos, muy particularmente por estos últimos dado el nivel marginal del capital de riesgo.^{3/} A más de este propósito de enfrentar las consecuencias de la inestabilidad del sector externo, se dió una mayor tendencia a utilizar recursos externos para incrementar la formación de capital, especialmente por la mayor disponibilidad de crédito en el mercado internacional de capitales privados.

En estas circunstancias la deuda pública externa^{4/} del GRAN aumentó casi siete veces entre 1970 y 1980 e incrementó su proporción del PBI y de las exportaciones de bienes y servicios en 53 y 13 por ciento, respectivamente (Cuadro 3). Si consideramos la deuda externa total^{5/} la situación se torna más crítica pues en 1980 está fué mayor que la deuda pública en 52 por ciento y alcanzó para ese mismo año el 39 y 149 por ciento del PBI y de las exportaciones, respectivamente, superior en 50 y 52 por ciento a los coeficientes correspondientes a la deuda pública.

Hay diferencias marcadas entre los países andinos en cuanto a su nivel, su proporción del PBI y de las exportaciones y la evolución de la deuda externa. Así, tomando como referencia la deuda pública, entre 1970 y 1980 ésta aumentó cinco veces en Bolivia y su participación respecto del PBI se mantuvo sin variación a un nivel bastante elevado, superior al 50 por ciento, y se incrementó en apenas 5 por ciento respecto de las exportaciones. En Colombia la deuda subió en casi cuatro veces en el período; sin embargo, su proporción

^{3/} La inversión directa en el GRAN fue negativa en 1970 y alcanzó apenas el 4 por ciento de los préstamos en el año 1979.

^{4/} La deuda pública externa comprende la deuda pública y la privada garantizada por el estado, con período de maduración mayor a un año.

^{5/} Incorpora adicionalmente la deuda privada no garantizada y la deuda a corto plazo.

CUADRO 3

GRUPO ANDINO: DEUDA PÚBLICA EXTERNA, 1970-1980 *
(millones de dólares)

PAISES	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
BOLIVIA	551	625	744	770	906	1225	1608	2014	2371	2763	2944
COLOMBIA	1850	2101	2364	2736	2767	3011	3361	3710	4319	5427	6703
ECUADOR	353	410	476	553	600	780	1069	1786	2261	2965	3707
PERU	1092	1226	1546	2377	3435	4002	5559	6438	6750	7997	8436
VENEZUELA	924	1362	1795	1985	1890	1393	3204	4781	7384	10239	11144
GRAN	4770	5724	6925	8421	9598	10411	14801	18729	23085	29391	32934

* DPE: comprende deuda pública y privada garantizada por el estado, con período de maduración mayor a un año.
Fuente: BID, Banco Mundial (World Debt Tables)

respecto del PBI y de las exportaciones bajó en 19 y 30 por ciento, respectivamente. El Ecuador vió incrementada su deuda en cerca de once veces entre 1970 y 1980, aumentando su proporción del PBI en 50 por ciento y reduciéndose la correspondiente a las exportaciones en 4 por ciento. La deuda externa peruana se elevó ocho veces en el período de análisis e incrementó fuertemente su proporción del PBI y de las exportaciones en 169 y 105 por ciento, respectivamente. Similar situación enfrentó Venezuela, con un aumento en el nivel de la deuda de doce veces e incrementos en los índices utilizados de 138 y 70 por ciento (Cuadro 3).

Como resultado de este crecimiento significativo de la deuda pública externa, se dió igualmente un aumento marcado en el nivel del servicio de la misma, intereses más amortizaciones, que entre 1970 y 1980 se incrementó en quince veces. La relación entre los servicios de la deuda pública y el valor de las exportaciones experimentó así mismo una fuerte alza del 122 por ciento en el período, alcanzando no obstante un nivel, 20 por ciento, que está en el límite de lo calificado como asimilable por las agencias u organismos internacionales de crédito.^{6/} (Cuadro 4) Si como valor referencial se toma el servicio de la deuda externa total, esta proporción respecto de las exportaciones se eleva en 1979 a 25 por ciento, lo que muestra una situación más difícil de manejar (Cuadro 5).

Visto por países la situación se presenta nuevamente diferente entre ellos. Así, Colombia, el Ecuador y Venezuela registran en 1980 una relación servicio de la deuda pública externa a exportaciones claramente por debajo del nivel señalado como crítico; 11, 14 y 15 por

^{6/} En general para las agencias u organismos internacionales de crédito es perfectamente asimilable una relación que no supere el 20 por ciento. Por encima de este porcentaje se considera un factor limitativo del crecimiento potencial del financiamiento externo.

CUADRO 4

GRUPO ANDINO: SERVICIO DE LA DEUDA PUBLICA EXTERNA, 1970-1980
(millones de dolares)

PAISES	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
BOLIVIA	23	24	40	46	68	74	103	153	351	259	274
COLOMBIA	119	142	154	210	310	249	278	313	398	665	568
ECUADOR	24	33	38	47	94	50	82	117	206	730	408
PERU	144	170	183	399	433	441	455	653	753	923	1500
VENEZUELA	82	127	213	308	506	539	407	827	750	1548	2962
GRAN	392	496	628	1010	1411	1353	1325	2063	2458	4125	5712

Fuente: BID, Banco Mundial (World Debt Tables)

CUADRO 5

GRUPO ANDINO: SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA TOTAL, 1970-1981
(millones de dolares)

PAISES	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
BOLIVIA	31	36	47	66	162	113	139	192	407	300	423	542
COLOMBIA	236	262	300	335	459	474	482	482	615	922	901	1214
ECUADOR	37	40	42	52	118	71	123	176	404	1309	999	1301
PERU	241	318	312	491	565	695	788	876	1460	1821	---	---
VENEZUELA	76	124	160	203	396	354	830	995	1507	2360	3004	---
GRAN	621	780	861	1147	1700	1707	2362	2721	4393	6721	---	---

---: Cifras no disponibles

Fuente: preparada con base en los cuadros del balance de pagos elaborados por CEPAL

ciento respectivamente.^{7/} Sin embargo, la evolución del índice para estos países es muy distinta, dado que mientras en Colombia entre 1970 y 1980 éste decrece en 9 por ciento, en el Ecuador aumenta en 56 por ciento y en Venezuela se incrementa en 400 por ciento. Este indicador de la deuda alcanza en 1980 niveles altos en el caso de Bolivia y Perú, 26 y 33 por ciento respectivamente ^{8/}, que respecto de 1970 significan incrementos de 136 y 175 por ciento para cada uno de estos países, respectivamente.

El balance resultante del total del flujo de bienes, servicios y capitales ha determinado en promedio para los países del GRAN una posición de reservas internacionales relativamente favorable (Cuadro 6). Esta aumentó casi diez veces entre 1970 y 1981 e incrementó su proporción de las importaciones en 25 por ciento; la relación reservas internacionales brutas a importaciones alcanzó el 45 por ciento en 1981, nivel que puede calificarse de bastante satisfactorio si se considera en general como aceptable un porcentaje de 25 por ciento, o visto de otra forma, disponer de reservas para aproximadamente tres meses de importaciones.

La situación a nivel de países, es otra vez, disímil. Entre 1970 y 1981 Bolivia apenas dobla su disponibilidad de reservas internacionales brutas, bajando la proporción de éstas respecto de las importaciones a un 12 por ciento, nivel considerado bajo y crítico para atender sus necesidades de importación y las obligaciones resultantes de los préstamos recibidos. Colombia por el contrario experimenta un marcado

^{7/} Si consideramos la deuda externa total estos porcentajes suben en el caso de Colombia y el Ecuador alcanzando 18 y 35 por ciento, respectivamente. Para 1981 la relación es aún mayor llegando a 29 y 45 por ciento, respectivamente. Es decir, ambos países están por encima del nivel aceptable, especialmente el Ecuador que estaría afectando un porcentaje alto de las divisas generadas por las exportaciones. El cambio de numerador no altera la proporción de Venezuela.

^{8/} El indicador con base en la deuda externa total sube en el caso de Bolivia a 41 y 53 por ciento en 1980 y 1981, respectivamente. Para Perú esta relación llega en 1979 a 45 por ciento. Para ambos se tendrían niveles preocupantemente altos, pues el servicio de la deuda estaría comprometiendo gran parte del ingreso de divisas por exportaciones.

CUADRO 6

GRUPO ANDINO: RESERVAS INTERNACIONALES BRUTAS, 1970-1981 *
(millones de dolares)

PAISES	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
BOLIVIA	60	67	71	69	196	162	216	260	205	229	92	113
COLOMBIA	258	251	431	638	553	625	1264	1925	2601	4153	5461	5654
ECUADOR	100	89	163	263	371	306	530	576	689	776	1067	686
PERU	496	586	619	713	1127	629	315	375	381	1447	2197	1613
VENEZUELA	1051	1518	1728	2362	6344	9515	9588	9434	7628	8763	8839	11369
GRAN	1965	2511	3012	4045	9091	11237	11913	12670	11504	15368	17659	19435

* Saldo a fines de diciembre

Fuente: JUNAC, Indicadores socio-economicos 1970-1980 y J/VE.ES/008 (10-6-82)

aumento en sus reservas, las que se multiplican por 22, alcanzando un nivel de aproximadamente US\$ 5,600, casi igual al de las importaciones. Las reservas del Ecuador aumentan en casi siete veces llegando a US\$686, no obstante, por el fuerte incremento de las importaciones, su proporción respecto de éstas alcanza 22 por ciento en 1981, ligeramente inferior al límite señalado como mínimo satisfactorio; cabe señalar que la posición de reservas en 1980 había sido cómoda, 40 por ciento de las importaciones. Perú vé multiplicadas sus reservas por tres, subiendo a US\$1,613, las que en 1981 llegan al 32 por ciento de las importaciones; el nivel de las reservas en 1980 fue mayor, lo que determinó un porcentaje de 57 por ciento respecto de las importaciones. Para el Ecuador y Perú la situación del balance de pagos se torna difícil en estos primeros años de la década del 80, situación que al parecer se mantiene en 1982 según los indicadores preliminares del comportamiento del mismo ^{9/}. Venezuela multiplica sus reservas por seis y alcanza aproximadamente los US\$11,400, alrededor de cien veces las reservas de Bolivia (país andino que presenta el nivel absoluto más bajo, US\$113) respecto de sus importaciones estas reservas venezolanas significan el 64 por ciento en 1981.

En resumen, el análisis efectuado del balance de pagos demuestra la importancia que el mismo tiene para la economía de los países del GRAN y por ende la prioridad que cabe otorgarle, dentro de la política económica global, a la política comercial y a la vinculada al financiamiento externo. De un desarrollo adecuado de las exportaciones e importaciones y de un apropiado manejo de la deuda externa, depende en gran medida el ritmo de crecimiento de estos países, más aun en la ac-

^{9/} Ver los últimos números del Quarter en Economic Review del E.I.U.

tual situación económica internacional. En las secciones siguientes se efectuará precisamente un examen del comercio exterior del GRAN, global e intrasubregional, elemento central del sector externo de estos países.

2. El Comercio Exterior del GRAN ^{1/}

2.1 Análisis del Comercio Exterior Global

Como se señaló en la sección anterior, el balance comercial de bienes del Grupo Andino ha sido favorable durante el período 1969-1981. Entre 1969, año que se suscribió el Acuerdo de Cartagena, y 1981 las exportaciones totales de bienes crecieron a una tasa acumulativa del 17 por ciento, pasando de 4,912 millones de dólares en 1969 a 30,772 millones en 1981. La proporción de las exportaciones totales de bienes respecto del PBI se incrementó en 24 por ciento entre 1970 y 1981, alcanzando en este último año el 23 por ciento del PBI; es decir, estos indicadores muestran que se dió una mayor apertura de las economías andinas.

No obstante las políticas de promoción de exportaciones que buscaron diversificar las exportaciones en términos de mercados y productos, las ventas andinas mantienen la característica estructural de estar altamente concentradas en pocos mercados y productos, lo que hace muy vulnerable a las economías andinas frente a la evolución del sector externo. Así, entre Estados Unidos de Norteamérica y la Comunidad Económica Europea aproximadamente cubren un 44 por ciento de las exportaciones; el resto de ALADI y el propio GRAN, aún cuando siguen aumentando en importancia, abarcan en conjunto cerca del 12 por ciento (Cuadro 7). De otro lado, unos cuantos productos primarios como el petróleo, estaño, cobre y café determinan más del 50 por ciento del ingreso de divisas por ventas externas.

^{1/} Gran parte de esta sección ha sido tomada del documento "Análisis del Comercio Andino 1969-1980, evolución y características" editado por la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC); Lima, Perú, 1982. Las cifras de los rubros principales del balance de pagos han sido tomadas de las estadísticas de CEPAL.

CUADRO 7

ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE LOS PAISES ANDINOS
POR ZONAS ECONOMICAS 1980
 (porcentajes)

		CEE	EU	RESTO ALALC	GRAN
Bolivia	Ex	24.4	25.8	32.0	4.6
	Im	20.3	28.4	21.9	6.0
Colombia	Ex	32.6	27.1	4.1	9.8
	Im	17.3	39.6	6.8	8.1
Ecuador	Ex	7.8	34.1	13.1	5.1
	Im	18.3	38.3	4.9	7.4
Perú	Ex	20.9	32.5	9.0	8.3
	Im	20.9	36.7	11.0	3.9
Venezuela	Ex	10.3	27.6	5.9	1.8
	Im	19.8	48.0	4.3	2.5
GRAN	Ex	14.8	28.6	7.5	4.0
	Im	19.3	43.3	6.3	4.4

Fuente: JUNAC "Análisis del comercio andino, 1969-1980", y 1982.

Las exportaciones de productos no tradicionales ^{2/} a pesar de crecer a una tasa promedio superior a la global, 26 por ciento entre 1970 y 1980, representaron en 1980 solo el 9 por ciento de las exportaciones totales, llegando a 2,740 millones de dólares.

La evolución de las exportaciones a nivel de países ha sido un tanto disímil; Bolivia, Colombia y Perú con ritmos de crecimiento por debajo del promedio del GRAN, presentando el Ecuador y Venezuela tasas superiores al promedio. Las exportaciones de bienes de Bolivia suben de 176 a 909 millones de dólares entre 1969 y 1981, lo que determina una tasa anual acumulativa de 15 por ciento. Las exportaciones de Colombia crecen a una tasa promedio anual de 14 por ciento, pasando de 672 a 3,127 millones de dólares. El Ecuador logra el ritmo de crecimiento más alto del período en análisis, 24 por ciento anual promedio, expandiendo sus exportaciones de 193 a 2,568 millones de dólares. Por el contrario, Perú registra la tasa de crecimiento promedio anual más baja, 1 por ciento, incrementando sus ventas al exterior desde 881 a 3,218 millones de dólares. Venezuela multiplica por nueve sus exportaciones, pasando de 2,409 a 20,950, con una tasa de crecimiento promedio anual de 20 por ciento.

En cuanto a la evolución de las exportaciones andinas medidas a precios constantes de 1970, estas muestran un cierto estancamiento en el período 1969-1980, con una tasa de crecimiento promedio anual del 1 por ciento. Como tal, puede afirmarse que el dinamismo de las exportaciones obedeció a mayores niveles de precio, lo que se confirma con la relación de precios del intercambio que mejoró en

^{2/} Llamadas "Tipo B" por JUNAC, excluyen los minerales, hidrocarburos, café, banano, azúcar, algodón, carne, harina y aceite de pescado, lanas, cacao y cacao en masa; es decir, las exportaciones tradicionales.

CUADRO 8

GRUPO ANDINO: EXPORTACIONES AL MUNDO,
PRODUCTOS TIPO B, 1970-1980
 (Millones de dolares)

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
1970	6	95	20	38	65	224
1971	7	133	25	34	90	293
1972	9	239	44	55	108	455
1973	13	389	61	115	115	693
1974	22	497	81	156	206	962
1975	19	426	84	109	162	800
1976	22	528	106	151	199	1006
1977	31	646	123	236	177	1213
1978	46	729	133	349	188	1445
1979	58	977	189	775	309	2308
1980	85	1105	269	879	402	2740
Tasa de Promedio de crecimiento	29%	25%	26%	38%	16%	26%

Fuente: JUNAC "Análisis del comercio andino, 1969-1980", 1982.

todos los países, especialmente en los exportadores de petróleo. A nivel de países se observa en el mismo período para el quantum de exportaciones que Bolivia, Colombia y Perú presentan un crecimiento similar alrededor del 4 por ciento promedio anual, mientras el Ecuador registra un fuerte crecimiento de 12 por ciento anual y Venezuela una tasa negativa de 3 por ciento.

En lo que respecta a las importaciones totales ^{3/} del GRAN, éstas han crecido en el período 1969-1981 a una tasa anual acumulativa del 18 por ciento, superior en un punto a la correspondiente a las exportaciones, elevando su nivel de 3,710 a 27,958 millones de dólares. De esta forma la proporción de las importaciones totales respecto del PBI se incrementó en 27 por ciento entre 1970 y 1981, llegando en este último año al 22 por ciento del PBI.

Visto por países la evolución de las importaciones CIF es similar a la registrada en el caso de las exportaciones, en el sentido de que Bolivia, Colombia y Perú presentan tasas de crecimiento inferior o igual al promedio del GRAN, de 13, 18 y 16 por ciento respectivamente, mientras que el Ecuador y Venezuela están por encima de ella, con 22 y 19 por ciento respectivamente. Los niveles de importación suben de 201 a 863 millones de dólares entre 1969 y 1981 en Bolivia, de 771 a 5,356 millones en Colombia, se multiplican por once en el Ecuador pasando de 262 a 2,804 millones, de 778 a 4,405 millones en Perú y aumentan en ocho veces en Venezuela variando de 1,780 a 14,530 millones de dólares en el mismo período.

^{3/} Se refiere a las importaciones totales CIF.

El origen de las importaciones andinas continúa altamente concentrado en los Estados Unidos de Norteamérica y la Comunidad Económica Europea, que en conjunto para 1980 suministraron aproximadamente el 62 por ciento de las importaciones. Las compras del resto de ALADI y del propio GRAN se mantienen en proporción baja, alrededor del 11 por ciento. (Cuadro 7)

Las balanzas comerciales muestran situaciones diferentes según períodos y países; no obstante, para todos los países el período análisis puede ser clasificado en tres etapas según su comportamiento. Así, Bolivia presenta inicialmente saldos positivos hasta 1974, excepto en 1969, para luego arrojar déficits entre 1975 y 1979 y terminar nuevamente con superávit los dos últimos años del período. Colombia arroja saldos negativos durante los seis primeros años, a excepción de 1973, logra superávit entre 1975 y 1979, e inicia déficits apreciables en 1980 y especialmente en 1981. El Ecuador comienza el período con saldos negativos hasta 1972, en 1973 y 1974 alcanza superávits y entre 1975 y 1981, a excepción de 1976, muestra otra vez déficits. Entre 1969 y 1972 Perú arroja saldos positivos, entre 1973 y 1977 estos se tornan negativos y culmina el período generando superávit, salvo el último año donde se observa un déficit apreciable. En el caso de Venezuela se tienen superávits para todo el período, con excepción de los años 1977 y 1978 para los que arroja saldos negativos.

2.2 Análisis del Comercio Intrasubregional

2.2.1 Principales mecanismos de fomento ^{4/}

Uno de los propósitos más importantes del proceso de

^{4/} El detalle sobre los mecanismos e instrumentos de la política comercial de los Países Miembros se trata en el Capítulo III.

integración andina es la conformación del mercado ampliado, es decir, establecer una unión aduanera. Puesto en otros terminos, fijar un arancel externo común (AEC) frente a terceros y eliminar los aranceles y las restricciones al comercio intrazonal mediante un programa de liberación automático e irrevocable.

A la par con estos dos mecanismos fundamentales que podríamos llamar "de mercado", el AEC y el programa de liberación, el Acuerdo de Cartagena estableció otro que bien puede denominarse "de planificación", cual es la programación industrial conjunto (PIC). La programación industrial busca regular la distribución de beneficios que surge de la competencia en el mercado a través de la localización concertada de ciertas inversiones o producciones. Uno de los instrumentos de la PIC son precisamente los programas sectoriales de desarrollo industrial (PSDI), con base en los cuales se produce y comercian hoy día un núcleo importante de bienes, como veremos más adelante.

El Acuerdo previó dos etapas para la adopción del AEC. En una primera se dispuso la aprobación y aplicación de un arancel externo mínimo común (AEMC) que debía regir hasta diciembre de 1976, fecha en la cual se iniciaría la segunda etapa con la correspondiente aproximación hacia el AEC propiamente dicho, que debía haber aprobado la Comisión, el mismo que tendría que estar perfeccionado en diciembre de 1980 en Colombia, Perú y Venezuela, mientras que en 1985 para Bolivia y Ecuador. La aprobación del AEC fue postergada en dos oportunidades por los Protocolos de Lima y Arequipa, los que a su vez prorrogaron su plena vigencia hasta diciembre de 1983 para Colombia, Perú y Venezuela, y hasta diciembre de 1990 para Bolivia y el Ecuador.

El primer AEMC (Decisión 30) que estuvo vigente hasta 1976 tenía un promedio de 40 por ciento, una desviación standard de 21 puntos y un coeficiente de variación de 53 por ciento con respecto al promedio. Los niveles fluctuaban entre 0 y 120 puntos, teniendo el 90 por ciento de los items un nivel inferior o igual a 80 por ciento. Respecto de los aranceles vigentes en ese entonces en los Países Miembros, el nivel promedio y la dispersión del AEMC eran inferiores.

En 1976 el AEMC sufre modificaciones importantes, tanto en lo relativo a su nivel y estructura, como respecto al plazo para su aplicación, dado que la transitoriedad del mismo está vinculada a la aprobación y adopción del Arancel Externo Común, que como se indicó líneas arriba fue postergada por los Protocolos de Lima y Arequipa. El nuevo AEMC (Decisión 104) tiene un promedio de 28 por ciento, una desviación standard de 16 puntos y un coeficiente de variación de 57 por ciento con respecto al promedio. En este caso los niveles fluctúan entre 0 y 110 puntos; la reforma implicó en términos generales una rebaja de 30 por ciento en los niveles de la mayoría de las partidas arancelarias.

Debido a que aún no se aprueba el Arancel Externo Común y no se han armonizado otros instrumentos de política económica que regulan el comercio exterior, el AEMC se constituye en el único instrumento de

política comercial común con respecto a terceros países ^{5/}. En estas condiciones y dado el carácter parcial que tiene el AEMC, puesto que no es exigible a Bolivia y el Ecuador y no afecta ciertos productos ^{6/}, es bastante limitado su campo de acción, por lo que puede afirmarse que los Países Miembros tienen una gran autonomía en el diseño y aplicación de su política arancelaria y comercial frente a terceros.

Respecto al programa de liberación el Acuerdo estableció diferentes modalidades para lograr la plena apertura del mercado andino al comercio recíproco; cada una de ellas contempla formas y plazos automáticos para la eliminación de los aranceles pertinentes. Estas modalidades corresponden a la nómina de desgravación automática o lineal (A), a la reserva (R) de productos para PSDE, a los productos no producidos (N) y al primer tramo de la lista común (LC). El ámbito básico de productos pertenecientes a las diversas nóminas se precisó en 1970.

El comercio de los productos de la Lista Común y No Producidos quedó totalmente liberado de gravámenes y restricciones de todo orden después de la entrada en vigor del Acuerdo. ^{7/}

^{5/} La Decisión 49, sobre armonización de las legislaciones de fomento industrial, no está en vigencia en los Países Miembros.

^{6/} El AEMC no afecta a los productos incluidos en reserva para programación industrial (37% del total del universo arancelario), a los no producidos en la subregión hasta que se verifique el inicio de su producción, ni a los productos incluidos en las listas de excepciones del programa de liberación de los Países Miembros.

^{7/} En el caso de Bolivia y el Ecuador el Acuerdo para la LC establece en el Artículo 100 literal d. que "Liberarán los productos incorporados o que se incorporen a la Lista Común en la forma y en los plazos previstos en el Tratado de Montevideo y en las Resoluciones pertinentes de la Conferencia"; Respecto de N debe tenerse presente que para los productos reservados a ser producidos por Bolivia y el Ecuador, según el Acuerdo, estos países mantendrán sus mercados cerrados por el tiempo que se acuerde.

En relación a la nómina A, se determinó que la desgravación de los Países de menos desarrollo económico relativo, Bolivia y el Ecuador, sería más lenta: iniciarían la apertura de sus mercados en 1981, hasta alcanzar la liberación total en 1990. Colombia, Perú y Venezuela iniciaron en 1970 sus desgravaciones, completando la misma en 1974 en favor de Bolivia y el Ecuador, debiendo culminar en 1983 ^{8/} entre ellos. A los cinco países el Acuerdo los faculta a exceptuar de esta desgravación determinadas listas de productos, que aunque afecta a relativamente pocas posiciones arancelarias, ellas se refieren a productos de actividades industriales para los que existe un potencial de comercio significativo, tales como el de alimentos, textiles, manufacturas de metales comunes y máquinas y materiales eléctricos */

Para la nómina de desgravación lineal se tiene un avance considerable en la apertura recíproca de los mercados. El nivel máximo del arancel interno para los productos en liberación alcanza a solamente 14 puntos en 1982. El nivel promedio de gravámenes aplicables por Colombia y Perú a sus importaciones del GRAN es de apenas 5.4 por ciento. De otro lado, el nivel promedio del arancel interno de Venezuela aplicable a las importaciones desde Colombia y Perú es de 4.7 por ciento. La diferencia se explica porque el punto de partida de Venezuela tiende a ser menor que el punto inicial de desgravación (PID) utilizado por Colombia y Perú para muchos productos del universo arancelario. Más del 80 por ciento de los productos en liberación tienen niveles iguales o inferiores a 10 puntos en 1982.

8/ Estos años corresponde a los plazos actualizados según los Protocolos modificatorios del Acuerdo.

*/ Existen Listas de Excepciones adicionales que solamente se aplican a las relaciones entre Venezuela y los demás países.

En lo que se refiere a la nómina R, los productos comprendidos en ella debían liberarse de acuerdo a lo estipulado en cada PSDI que se fuera aprobando, para lo cual se estableció como plazo máximo 1980. Los productos que no fuesen materia de PSDI alguno serían incorporados al programa previsto para las restantes modalidades (A y N). Cabe mencionar adicionalmente que en cada PSDI se fija un AEC para los productos del ámbito correspondiente, con lo que se perfecciona el mercado ampliado para este grupo de productos; por ello se dice que en este sentido un PSDI puede ser calificado como una "unión aduanera sectorial".

A la fecha se tienen aprobados tres PSDI referentes a la industria metalmeccánica, petroquímica y automotriz. En la práctica solamente se ha iniciado la liberación y se aplican los AEC para los dos primeros programas, aún cuando se registran algunos incumplimientos. El PSDI automotor no ha sido implementado.

2.2.2 Evolución del comercio intrazonal

El comercio entre los Países Miembros ha tenido un desarrollo muy significativo entre 1969 y 1980. Así, las exportaciones intrasubregionales pasan de apenas 96 millones de dólares a 1,170 millones, con una tasa de crecimiento promedio anual de 26 por ciento. / Este ritmo de crecimiento ha descendido apreciablemente entre 1980 y 1982, a cerca del 4 por ciento, lo que induce a pensar en un cierto estancamiento del comercio intrasubregional,

CUADRO 9

GRUPO ANDINO: EXPORTACIONES INTRASUBREGIONALES POR NOMINAS DEL PROGRAMA DE LIBERACION
(Millones de dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
1. Desgravación Automática	34.4	46.6	39.0	62.6	188.3	273.7	391.1	501.1	299.1	423.2	502.1
2. Apertura Inmediata	0.1	3.4	6.1	13.0	16.2	20.0	28.3	52.3	65.8	66.9	90.3
3. Lista Común	12.8	14.1	12.4	15.9	27.0	28.4	17.4	38.4	33.4	60.0	52.6
4. Programa Metalmeccánico	0.0	0.0	0.0	1.1	3.6	4.2	5.8	9.0	6.3	10.7	17.8
5. Programa Petroquímico	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.7	10.3	17.0	17.1	29.3	46.9
6. No Producidos	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.1	0.2	1.2	2.4	3.9	4.3
7. Lista de Excepciones	0.1	0.7	3.5	7.3	28.4	23.8	42.8	79.5	99.6	171.8	142.3
8. Reserva para PSDI	2.5	2.6	5.4	4.3	32.1	35.0	35.9	38.7	45.9	67.5	68.3
9. Comercio a Bolivia y Ecuador	23.1	27.5	30.7	39.6	143.7	76.0	81.5	85.7	106.4	265.2	242.7
9a. Comercio en Lista Nacional	7.1	10.1	12.5	20.1	24.4	28.8	29.5	29.7	39.1	55.3	
10. Otros	1.8	2.9	0.1	0.0	0.0	3.9	0.0	1.8	5.7	1.6	3.7
TOTAL	75.1	97.8	97.2	143.9	439.5	472.8	613.3	824.7	681.7	1100.1	1171.0
11. Comercio Liberado (1-6)	47.3	64.1	57.5	92.7	235.3	334.1	453.1	619.0	424.1	594.0	714.0
12. Comercio No Liberado (7-10)	27.5	33.7	39.7	51.2	204.2	138.7	160.2	205.7	257.6	506.1	457.0
13. Petróleo	8.0	18.7	17.8	42.3	129.0	181.6	209.0	350.6	126.4	171.2	280.2
14. Comercio Liberado Sin Petróleo	39.3	45.5	39.7	50.4	106.3	152.5	164.1	268.4	297.7	422.8	433.8
15. Importaciones de Bolivia y Ecuador en Lista Nacional 1/											
Bolivia	0.2	0.6	0.6	0.4	1.0	0.8	2.0	1.1	1.5		
Ecuador	6.9	9.5	11.9	19.7	23.4	28.0	27.5	28.6	37.6		

1/ Esta información no es estrictamente comparable con la de las otras filas porque su fuente son los listados de importaciones de Bolivia y Ecuador, mientras que el resto del cuadro se basa en información de exportaciones FOB del país vendedor.

FUENTE: JUNAC "ANÁLISIS DEL COMERCIO ANDINO, 1969-1980", 1982

como resultado tanto de la difícil situación económica nacional e internacional, como de las diferentes restricciones que han introducido los Países Miembros a su comercio recíproco, esto último motivado en parte por lo anterior ^{9/}. Para 1981 y 1982 se estiman niveles de 1,300 y 1,270 millones de dólares, respectivamente.

El dinamismo del comercio intrazonal alcanzado en el período 1969-1980 (26% anual) se compara entonces favorablemente con el correspondiente al comercio exterior total del GRAN con el Mundo, que fue de 18 por ciento anual para el mismo período. No obstante, aún es muy modesta la participación en las exportaciones totales, que en 1980 llegó tan solo al 4 por ciento, siendo ella de 2 por ciento en 1969.

En todos los países la tasa de crecimiento promedio de las exportaciones dirigidas al mercado andino ha sido superior al 20 por ciento.

Parte importante del comercio subregional, lo constituyen las exportaciones de productos no tradicionales (Tipo B), que de 30 millones de dólares en 1970 suben a 775 millones de dólares en 1980 (Cuadro 10), lo que determina una tasa de crecimiento promedio anual de 39 por ciento, superior a la registrada en ese período por las exportaciones intrasubregionales totales que fue de 27 por ciento. En 1980 las exportaciones tipo B alcanzaron el 66 por ciento del total exportado intrazona.

^{9/} Si excluimos las ventas de combustible la tasa de crecimiento baja a cero en el período 1980-1982, lo que muestra el real estancamiento del comercio intraandino.

CUADRO 10
 EXPORTACIONES INTRASUBREGIONALES DE PRODUCTOS TIPO B
 (millones de dólares)

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
1970	0	18.3	1.9	6.5	3.4	30.1
1971	0.5	25.5	4.6	7.0	7.2	44.7
1972	0.5	40.4	6.4	9.8	4.6	61.8
1973	0.3	61.5	12.1	17.8	5.6	97.3
1974	0.8	107.1	17.7	33.8	13.7	173.1
1975	1.6	115.3	14.8	22.4	14.6	168.7
1976	0.7	137.7	22.6	30.6	15.9	207.5
1977	3.3	236.2	38.2	49.1	19.3	346.1
1978	3.1	253.1	43.0	107.0	16.0	422.2
1979	7.4	386.7	59.7	298.9	33.9	786.6
1980	22.1	373.3	101.7	228.2	50.0	775.3

FUENTE: JUNAC "ANALISIS DEL COMERCIO ANDINO, 1969-1980", 1982

Situación similar se da con las transacciones de combustibles. que en 1980 representaron el 24 por ciento del total ^{10/}. Empero, hay una alta concentración del flujo comercial, con Venezuela como principal exportador y Colombia importador. ^{11/}

Visto el comercio por nóminas del programa de liberación, la nómina de desgravación automática se constituye en la más importante abarcando un 43 por ciento del comercio total de 1980; no obstante, si excluimos las transacciones de combustibles este porcentaje baja a 19 por ciento, pasando de 502 millones de dólares a 222 millones. (Cuadro 9).

La nómina de apertura inmediata a favor de Bolivia y el Ecuador, que alcanzó el 8 por ciento del comercio andino en 1980, ha mostrado un gran dinamismo, subiendo de 100 mil dólares en 1970 a 90 millones en 1980 (Cuadro 9). El Ecuador abarca el 76 por ciento de este comercio. Las ventas Bolivianas están constituidas esencialmente por un solo producto tradicional, el estaño.

Las nóminas de lista común y de reserva para PSDI participaron en 1980 con un 4 y 6 por ciento, respectivamente, del comercio total. El ritmo de crecimiento para el período 1970-1980 fue de 17 y 44 por ciento, respectivamente.

^{10/} Entre los productos no tradicionales y el combustible se tiene el 90 por ciento de lo exportado intrazona. El 10 por ciento restante lo constituyen productos agropecuarios y mineros.

^{11/} En 1980 estas representaron para Venezuela el 78 por ciento de sus ventas al GRAN, las que fueron adquiridas en un 93 por ciento por Colombia. El Ecuador y Perú son actualmente exportadores marginales de combustible al mercado andino.

Respecto al comercio de los productos del ámbito de los PSDI aprobados y en ejecución, que representó el 5 por ciento del comercio en 1980, el correspondiente al metalmecánico creció en 37 por ciento entre 1973, primer año de su implementación, y 1980, en que se vendió 18 millones de dólares. En el caso del PSDI petroquímico las exportaciones subieron de 8 millones de dólares en 1975, año de su aprobación, a 47 millones en 1980 (Cuadro 9). La tasa de crecimiento fue de 42 por ciento promedio anual.

Finalmente, cabe referirse a las listas de excepciones, que participó con el 12 por ciento del comercio intrazonal en 1980, y que a pesar de no contar con la apertura preferencial de los mercados ha crecido en magnitud apreciable. De aproximadamente 100 mil dólares en 1970 pasó a 172 millones en 1980, con una tasa promedio de crecimiento de 95 por ciento anual.

La estructura de las exportaciones intrasubregionales por países de origen muestra en 1980 que Colombia es el que más exporta, con un tercio del total, le siguen Venezuela, Perú y el Ecuador, en ese orden, con 29, 23 y 11 por ciento respectivamente. La participación de Bolivia es mínima, 4 por ciento (Cuadro 11). Respecto de 1970 esto significa una pérdida de participación para Colombia, frente a la mayor dinámica relativa del Ecuador, Perú y Venezuela. Bolivia mantiene su participación.

CUADRO 11

PARTICIPACION EXPORTACIONES INTRASUBREGIONALES TOTALES Y TIPO B
 1970 - 1980
 (porcentajes)

	<u>1970</u>		<u>1980</u>	
	Totales-Tipo B		Totales-Tipo B	
BOLIVIA	4	-	4	3
COLOMBIA	47	61	33	48
ECUADOR	8	6	11	13
PERU	18	22	23	29
VENEZUELA	23	11	29	7
TOTAL	100	100	100	100

FUENTE: JUNAC "ANALISIS DEL COMERCIO ANDINO, 1969-1980", 1982.

Considerando exclusivamente los productos del tipo B, la estructura de las exportaciones intraandinas por países de origen muestra nuevamente a Colombia como el principal exportador con 48 por ciento, seguido de Perú con 29 por ciento. El Ecuador con niveles intermedios de exportación alcanza el 13 por ciento. Venezuela y Bolivia registran bajos porcentajes de 7 y 3 por ciento, respectivamente (Cuadro 11)

Respecto de 1970 se observa que Colombia y Venezuela han perdido posición, frente a la mayor dinámica relativa de Bolivia, el Ecuador y Perú.

Con base en la matriz del comercio para 1980 y 1981 se puede señalar que los importadores más importantes son en su orden Colombia, Venezuela y el Ecuador y que las tres cuartas partes del comercio intrazonal se concentran en las transacciones entre Colombia y Venezuela, las ventas de Perú y Colombia al Ecuador y las ventas del Ecuador y Perú a Colombia. (Cuadro 12).

Para el período 1970-1981 el comercio entre Colombia, Perú y Venezuela representó un alto porcentaje del comercio intrasubregional, que varió de 59 a 72 por ciento entre 1970 y 1981. El comercio de estos países con Bolivia y el Ecuador representó prácticamente la totalidad del intercambio restante, dado que el comercio entre los países de menor desarrollo económico relativo fue muy poco significativo.

La balanza comercial entre los países andinos ha variado durante el período 1970-1980. Bolivia registra saldos positivos entre 1970 y 1976, y a partir de 1977 saldos negativos del orden de los 88 y 34 millones de dólares en 1979 y 1980, respectivamente (Cuadro 13).

CUADRO 13

BALANZA COMERCIAL DE LOS PAISES MIEMBROS EN SU COMERCIO INTRASUBREGIONAL
1970 - 1980
(Millones de dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
BOLIVIA	2	12	5	2	21	8	12	-4	-10	-88	-34
COLOMBIA	28	35	46	39	51	101	53	106	77	107	-37
ECUADOR	-20	-22	-27	-2	-44	65	154	101	14	-69	-58
PERU	-26	-46	-44	-51	-130	-185	-203	-218	97	303	171
VENEZUELA	16	22	20	12	101	11	-16	15	-178	-253	-42

FUENTE: JUNAC "ANALISIS DEL COMERCIO ANDINO 1969-1980", 1982

Colombia muestra saldos positivos en todo el período, excepto para el año 1980 en que muestra un déficit de 37 millones de dólares. (Cuadro 13).

El Ecuador tiene tres etapas definidas en su balanza comercial con la Subregión: la primera entre 1970 y 1974 que arroja saldos negativos, la segunda entre 1975 y 1978 con superavit, y concluye el período nuevamente con déficits que llegan a 69 y 58 millones de dólares en 1979 y 1980, respectivamente (Cuadro 13).

Perú registra saldos negativos entre 1970 y 1977 y a partir de 1978 obtiene superavit comercial que alcanza el nivel de 300 y 170 millones de dólares en 1979 y 1980, respectivamente.

Venezuela muestra superavit en su balanza comercial con el GRAN entre 1970-1975, pasando a saldos negativos a partir de 1978; en 1979 y 1980 arroja déficits de 253 y 42 millones de dólares respectivamente.

2.3 El Comercio Andino con Argentina y Brasil

2.3.1 El Comercio con Argentina

Las exportaciones andinas a la Argentina crecieron en el período 1971-1980 a una tasa promedio anual de 23 por ciento, subiendo de 70 millones de dólares en 1971 a 458 millones en 1980 (Cuadro 14); en este último año ellas representaron el 21 por ciento de las ventas andinas hacia el resto de ALADI. Si se excluyen los combustibles el nivel se reduce significativamente en 58 por ciento en 1980, llegando a 193 millones de dólares. En promedio, el 62 por ciento de estas ventas a la Argentina corresponden a productos no negociados en la ALALC.

CUADRO 14

GRUPO ANDINO: COMERCIO EXTERIOR CON ARGENTINA: EXPORTACIONES, IMPORTACIONES,
BALANZA COMERCIAL CON Y SIN COMBUSTIBLES Y TASAS DE CRECIMIENTO 1971 - 1980

(Miles de dólares corrientes)

AÑOS	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		BALANZA COMERCIAL	
	Con combustibles	Sin combustibles	Con combustibles	Sin combustibles	Con combustibles	Sin combustibles
1971	69 761	37 790	84 605	-	- 14 844	- 48 915
1972	95 487	57 043	78 398	-	17 089	- 21 355
1973	98 113	53 207	127 200	-	- 29 087	- 72 993
1974	247 431	118 365	228 990	-	18 441	-110 625
1975	255 510	101 179	175 605	-	79 905	- 74 426
1976	229 340	65 098	248 288	-	- 18 948	-183 190
1977	278 372	101 640	430 468	-	-151 496	-328 828
1978	226 742	77 052	423 714	-	-196 972	-346 662
1979	332 951	157 032	410 606	-	- 77 655	-253 574
1980	458 446	192 682	359 866	-	98 586	-167 184
TASAS DE CRECIMIENTO						
1971-75	39,34	27,92	20,03	-	-	-
1975-80	12,40	13,74	15,43	-	-	-

FUENTES: JUNAC. "EL COMERCIO DE LOS PAISES ANDINOS CON ARGENTINA, 1971-1980" (J/UE.DO/3), 21-6-82

Los principales productos exportados por el Grupo Andino en el período 1975-1980 son gas (32%), petróleo y derivados (38%), café (17%) y algodón (4%). El principal proveedor andino al mercado argentino es Bolivia, con 50 por ciento en promedio para el período 1971-1980, debido especialmente a sus ventas de gas; lo sigue Venezuela con 18 por ciento, con el petróleo crudo como principal producto de exportación. Colombia y Perú participan en similar proporción, 12 y 13 por ciento respectivamente, resaltando las ventas de café de Colombia y algodón y cobre de Perú. El Ecuador es el menor exportador subregional hacia la Argentina con el 7 por ciento del total en promedio: elaborados de cacao y banano se anotan como los rubros más relevantes (Cuadro 15).

Las importaciones andinas desde la Argentina crecieron a una tasa promedio anual de 17 por ciento entre 1971-1980, menor a la registrada para las exportaciones, pasando de 85 millones de dólares en 1971 a 360 millones en 1980. (Cuadro 14). Las importaciones desde Argentina significaron en 1980 el 25 por ciento del total importado desde el resto de ALADI por el Grupo Andino. En promedio el 78 por ciento de estas compras andinas a la Argentina se refieren a productos no sujetos a negociación alguna en el marco de la ALALC. La gama de productos exportados por Argentina es amplia, resaltando los productos agropecuarios, equipo de transporte y metalmecánicos. Los países andinos con mayores niveles de importación desde Argentina son Bolivia, Perú y Venezuela con compras cercanas a los 100 millones de dólares cada uno para el año 1980 (Cuadro 16).

CUADRO 15

EXPORTACIONES DE LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO A ARGENTINA CON Y SIN COMBUSTIBLES

TASAS DE CRECIMIENTO 1971 - 1980

(Miles de dólares corrientes)

AÑOS	SIN COMBUSTIBLES						CON COMBUSTIBLES					
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
1971	15 866	8 130	4 249	21 115	20 402	69 761	4 050	8 130	2 094	20 552	1 964	37 790
1972	32 967	14 679	3 293	14 844	29 704	95 487	7 419	14 679	2 472	14 739	17 734	57 043
1973	52 578	12 311	8 639	17 113	7 472	98 113	14 511	12 311	8 639	17 113	633	53 207
1974	118 622	23 591	10 909	50 597	43 712	247 451	21 519	23 591	10 909	50 597	11 749	118 355
1975	137 070	27 816	9 335	36 873	44 416	255 510	21 906	27 816	9 335	36 873	5 249	101 179
1976	139 358	17 085	6 818	21 420	44 659	229 340	15 553	17 085	6 819	19 179	6 463	65 098
1977	133 095	40 879	26 541	21 236	51 222	278 972	23 848	40 879	14 178	17 251	5 484	101 640
1978	125 072	26 963	13 568	17 396	43 643	226 742	16 483	26 963	13 668	17 396	2 542	77 052
1979	128 537	46 520	26 246	55 140	75 908	332 951	23 555	46 520	26 846	55 055	5 056	157 032
1980	245 439	68 712	47 571	42 474	53 850	458 446	24 570	68 712	47 971	42 474	8 955	192 682

TASAS DE CRECIMIENTO:

1971-75	71,44	36,00	21,75	14,96	21,47	38,34	52,50	36,00	31,79	15,73	27,86	27,92
1975-80	12,35	19,82	38,73	2,66	3,92	12,40	2,32	19,82	35,73	2,86	11,27	13,74

FUENTE: JUNAC "EL COMERCIO DE LOS PAISES ANDINOS CON ARGENTINA, 1971-1980" (J/UE.20/3), 21-6-82.

CUADRO 16

IMPORTACIONES DE LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO DESDE ARGENTINA,

TASAS DE CRECIMIENTO Y DISTRIBUCION PORCENTUAL 1971 - 1980

(Miles de dólares corrientes y porcentajes)

AÑOS	VALORES CORRIENTES					DISTRIBUCION PORCENTUAL						
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
1971	26 882	14 059	1 962	22 059	19 643	84 605	31,8	16,6	2,3	26,1	23,2	100,0
1972	27 522	14 880	3 579	19 823	12 588	78 398	35,1	19,0	4,6	25,3	16,0	100,0
1973	35 179	18 480	6 111	27 373	40 057	127 200	27,7	14,5	4,8	21,5	31,5	100,0
1974	76 190	31 052	14 795	35 303	71 650	228 990	33,2	13,6	6,5	15,4	31,3	100,0
1975	73 830	18 636	12 862	27 908	42 369	175 605	42,0	10,6	7,4	15,9	24,1	100,0
1976	85 816	22 102	11 980	46 903	81 487	248 288	34,6	8,9	4,8	18,9	22,8	100,0
1977	79 029	42 886	13 686	56 287	233 580	430 468	18,4	10,0	4,3	13,1	54,2	100,0
1978	80 294	57 139	22 628	45 728	217 925	423 714	19,0	13,5	5,3	10,8	51,4	100,0
1979	93 162	42 227	17 493	69 994	187 730	410 606	22,7	10,3	4,3	17,0	45,7	100,0
1980	100 500	42 897	13 082	105 711	97 766	359 866	27,9	11,9	3,6	23,4	27,2	100,0
TASAS DE CRECIMIENTO												
1971 - 75	28,73	7,30	60,01	6,06	21,19	20,03						
1975 - 80	6,36	18,09	0,33	30,52	18,20	15,43						

FUENTE: JUNAC "EL COMERCIO DE LOS PAISES ANDINOS CON ARGENTINA, 1971-1980" (J/UE.DO/3), 21-6-82

Del análisis en conjunto de estas transacciones se desprende que ni Argentina ni los países andinos aprovecharon los mecanismos de preferencia establecidos en el marco de la ALALC, dado que el grueso de su comercio se hizo al margen del mismo.

La balanza comercial andina con Argentina presenta déficits durante la mayor parte del período 1971-1980 con excepción del último año cuando se observa un superavit cercano a los 10 millones de dólares. Si se excluyen las transacciones de combustible la situación empeora pues el déficit se hace extensivo a todo el período y se incrementan los saldos negativos, registrándose déficits del orden de los 254 y 167 millones de dólares en 1979 y 1980, respectivamente.

2.3.3 El Comercio con Brasil

En el período 1971-1980 las exportaciones del Grupo Andino hacia Brasil crecieron a una tasa promedio anual de 32 por ciento, resultado de un ritmo de crecimiento menor en el primer quinquenio (1971-1975) que fue de 22 por ciento anual y un mayor dinamismo al final del período (1975-1980) que marcó una tasa de 40 por ciento anual (Cuadro 17). En términos absolutos las exportaciones pasaron de 72 millones de dólares en 1971 a 867 millones en 1980. Como promedio del período estas exportaciones significaron casi 2 por ciento de las exportaciones globales y el 28 por ciento de las dirigidas al resto de ALADI.

Una alta proporción de las ventas andinas a Brasil lo constituyen el petróleo y derivados cuya participación alcanza a 76% en 1980.

CUADRO 17

GRUPO ANDINO: COMERCIO EXTERIOR CON BRASIL: EXPORTACIONES, IMPORTACIONES,

BALANZA COMERCIAL CON Y SIN COMBUSTIBLES Y TASAS DE CRECIMIENTO 1971-1980

(Miles de dólares corrientes)

AÑOS	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	
	Con combustibles	Sin combustibles		Con combustibles	Sin combustibles
1971	71,865	21,516	36,410	35,455	-14,894
1972	70,116	26,790	63,630	6,436	-36,840
1973	98,924	36,413	168,933	-70,009	-132,520
1974	207,159	81,610	211,621	-4,462	-130,011
1975	159,761	62,214	314,285	154,524	-252,071
1976	167,634	76,486	344,453	-156,819	-267,967
1977	227,786	103,944	504,294	-276,508	-400,350
1978	214,355	100,222	497,926	-283,571	-397,704
1979	387,442	176,412	560,537	-173,095	-384,125
1980	667,189	205,403	603,462	263,727	-398,059
<u>TASAS DE CRECIMIENTO</u>					
1971-75	22.1	30.4	71.4	-	-
1975-80	40.3	27.0	13.9	-	-
1971-80	31.9	28.5	36.6	-	-

FUENTE: JUNAC "EL COMERCIO DE LOS PAISES ANDINOS CON BRASIL, 1971-1980" (J/33.00/4), 15-7-82

Si se excluyen los combustibles del total de exportaciones el nivel de las ventas al Brasil baja considerablemente a 205 millones de dólares en 1980. El ritmo de crecimiento de las exportaciones sin combustible es un tanto menor en promedio de la tasa de crecimiento de las exportaciones en su conjunto y alcanza a 28% para el período estudiado 1971-1980.

Para el Grupo Andino en su conjunto, el grueso de las exportaciones al Brasil (alrededor del 60 por ciento) se efectuó al margen de los compromisos de la ALALC, es decir fue de productos no negociados. Empero, cabe señalar que en estos resultados influyen las transacciones de combustible venezolano, dado que este rubro está en el grupo de productos no negociados. De otro lado, en el caso del Ecuador y Perú el sesgo es más bien hacia productos negociados, mientras que para Bolivia y Colombia las exportaciones se alternan a favor de uno u otro según el año que se analiza.

El principal exportador andino hacia el Brasil es Venezuela, básicamente por sus ventas de combustible, alcanzando el 78 por ciento del total en 1980; su ritmo de crecimiento para el período 1971-1980 fue en promedio de 33 por ciento anual (Cuadro 18). Si se excluyen los combustibles su participación baja fuertemente a solamente 13 por ciento del total en 1980, ocupando el cuarto lugar en importancia.

Perú, Bolivia y el Ecuador, en ese orden, siguen en importancia, orden que se mantiene si se excluyen los combustibles, pasando Venezuela como se dijo al cuarto lugar; Colombia es el país que menos exportó al mercado brasilero en los últimos años (Cuadro 18)

CUADRO 18

EXPORTACIONES DE LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO A BRASIL CON Y SIN COMBUSTIBLES.

TASAS DE CRECIMIENTO 1971-1980

(Miles de dólares corrientes)

AÑOS	CON COMBUSTIBLES					SIN COMBUSTIBLES						
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
1971	3,808	4,102	982	11,318	51,655	71,865	3,808	4,102	982	11,309	1,314	21,515
1972	10,680	3,661	2,724	13,820	39,231	70,116	6,625	3,661	1,320	13,820	1,364	26,790
1973	19,189	6,933	3,228	16,558	53,016	98,924	8,899	6,748	2,301	16,558	1,907	36,413
1974	29,179	19,820	2,831	23,510	131,819	207,159	25,351	19,820	2,831	23,510	10,098	81,610
1975	16,861	8,619	5,835	37,525	90,921	159,761	16,861	8,619	5,835	24,316	6,583	62,214
1976	20,165	8,434	5,921	55,920	97,294	187,634	20,134	8,434	5,821	32,063	10,034	76,486
1977	19,922	4,042	4,883	63,380	135,559	227,786	19,294	3,692	4,883	59,685	16,390	103,944
1978	28,796	4,119	16,650	56,315	108,475	214,355	27,485	4,119	6,362	56,315	5,941	100,222
1979	42,273	6,116	6,751	110,757	221,545	387,442	41,603	2,605	6,751	110,757	14,696	176,412
1980	43,095	8,999	34,403	107,012	673,680	667,189	41,409	8,999	34,403	93,592	27,000	205,403
TASAS DE CRECIMIENTO												
1971 - 75	45.06	20.40	56.13	34.94	15.18	22.11	45.06	20.40	56.13	21.09	49.61	30.40
1975 - 80	20.64	0.86	42.59	23.31	49.26	40.25	19.68	0.86	42.59	30.93	32.61	26.98
1971 - 80	30.94	9.12	48.45	28.35	33.02	31.87	30.36	9.12	48.45	26.46	39.91	28.49

Bolivia: 75-80 Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

FUENTE: JUNAC "EL COMERCIO DE LOS PAISES ANDINOS CON BRASIL, 1971-1980" (J/UE.DO/4), 15-7-82

Además de combustible, que venden Venezuela y en menor medida el Perú, el Grupo Andino exporta a Brasil, entre otros, minerales metalúrgicos (Bolivia), coques y semicoques de hulla (Colombia) y matas cobrizas (Perú).

Las importaciones andinas desde el Brasil crecieron a un ritmo más acelerado que las exportaciones, con una tasa promedio anual de 37 por ciento para el período 1971-1980 (Cuadro 17). A diferencia de las exportaciones, el dinamismo fue marcadamente superior al inicio del período (1971-1975), para el que se registró una tasa promedio anual de 71 por ciento, bajando fuertemente este ritmo de crecimiento entre 1975 y 1980 a 14 por ciento anual. El nivel de las compras de Brasil varió de 36 millones de dólares en 1971 a 604 millones en 1980.

En cuanto a su participación del total importado del Mundo, ésta representó el 2 por ciento como promedio del período; a su vez, su proporción en relación a lo importado del resto de ALADI fue como promedio de 36 por ciento.

Un alto porcentaje de las compras andinas al Brasil corresponden a productos no negociados (71 por ciento). Esto es particularmente válido para Bolivia, Perú y Venezuela; Colombia muestra un cierto equilibrio entre los productos no negociados y negociados en ALALC, mientras el Ecuador favorece claramente al grupo de los productos negociados.

Los principales productos importados desde el Brasil corresponden a maquinaria industrial y sus partes y equipo de transporte, fundamentalmente vehículos automóviles.

En lo que respecta a la participación por países andinos en las importaciones desde el Brasil, Venezuela se ubica en el primer lugar con 45 por ciento como promedio para el período 1971-1980 (Cuadro 19). Le siguen en importancia Bolivia y Perú que entre 1971 y 1976 representaron en promedio el 18 y 22 por ciento respectivamente, aunque este porcentaje se reduce luego, especialmente en el caso peruano, para en 1980 mostrar una cierta recuperación (16% Perú y 12% Bolivia).

Colombia tiene dos etapas definidas en cuanto a su participación, una de continuo descenso que va de 1971 a 1977, para luego incrementar notoriamente su proporción entre 1978 y 1980 alcanzando porcentajes del orden de 32% en 1979. (Cuadro 19). El Ecuador es el país que menos compra al Brasil.

El saldo de la balanza comercial de los Países Andinos con Brasil, considerando las transacciones de combustible, es negativa para el período 1971-1980 excepto para los dos primeros años y para 1980, registrándose este último año un superávit de 264 millones de dólares. Excluyendo los combustibles se tiene déficit para todos los años, con niveles a partir de 1975 por encima de 250 millones de dólares; los años pico fueron entre 1977 y 1980 con saldos negativos de alrededor de 400 millones de dólares (Cuadro 17).

CUADRO 19

IMPORTACIONES DE LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO DESDE BRASIL, TASAS DE CRECIMIENTO
Y DISTRIBUCION PORCENTUAL 1971 - 1980
(Miles de dólares corrientes y porcentajes)

AÑOS	VALORES CORRIENTES						DISTRIBUCION PORCENTUAL					
	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN		Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	
1971	6,271	1,335	7,877	13,082	36,410		17.2	3.7	21.6	36.0	100.0	
1972	13,077	3,656	12,261	23,693	63,630		20.6	5.7	19.8	37.2	100.0	
1973	17,639	8,299	37,946	87,293	158,933		10.4	4.0	22.5	51.7	100.0	
1974	37,310	20,377	42,931	92,116	211,021		17.9	9.0	19.3	36.7	100.0	
1975	50,662	24,778	76,420	129,952	314,265		16.4	7.9	20.2	41.2	100.0	
1976	67,087	16,417	62,798	151,228	344,453		16.5	4.0	24.0	35.6	100.0	
1977	65,669	18,120	57,270	316,128	504,294		13.2	3.6	11.4	62.7	100.0	
1978	54,390	27,139	46,845	271,155	497,926		10.9	5.4	3.4	54.5	100.0	
1979	56,166	43,807	43,555	239,335	560,537		10.0	7.8	7.9	42.7	100.0	
1980	70,060	55,051	94,482	250,779	603,462		11.6	9.1	15.7	42.5	100.0	
<u>TASAS DE CRECIMIENTO</u>												
1971-75	75.5	107.6	76.5	77.5	71.4							
1975-80	2.3	41.7	4.3	34.6	10.3							

FUENTE: JUNAC. "EL COMERCIO DE LOS PAISES ANDINOS CON BRASIL, 1971-1980" (J/VE-DS/4), 15-7-82

III. LAS POLITICAS COMERCIALES DE LOS PAISES ANDINOS

1. INTRODUCCION

La importancia del comercio exterior en las economías andinas puede medirse por la alta proporción que representan las exportaciones y las importaciones hacia y desde el mundo en relación con el nivel de producción interna. Este coeficiente es igual a 45% hoy en día para el Grupo Andino en su conjunto y es inclusive más elevado en Venezuela y Ecuador, como se mostrara en el capítulo anterior. Este nivel de comercio exterior señala una de las características saltantes y comunes a las economías andinas: su carácter de "economías de exportación".

De otro lado, el escaso desarrollo industrial en nuestros países andinos se ha dado a través de un proceso de sustitución de importaciones al amparo de aranceles y otros instrumentos de protección industrial. Hoy en día existe un complejo sistema de protecciones arancelarias y restricciones para-arancelarias en los países andinos, aún cuando existe una tendencia en algunos países a considerar que esta protección es exagerada y que ha sido la causa de distorsiones en la asignación de recursos y de la aparición de industrias ineficientes.

De lo anterior se desprende la importancia de la política de comercio exterior en nuestras economías. La política cambiaria, la política de importaciones y de protección, la política de fomento de exportaciones, tradicionales y no-tradicionales, constituyen hoy en día los pilares centrales del modelo económico en los cinco países andinos. Los gobiernos de nuestros países estan cada vez más conscientes de la importancia estratégica

del recurso divisas y orientan su política económica a generar o ahorrar estos recursos externos.

El análisis que sigue se refiere fundamentalmente a las políticas comerciales con terceros países. La política comercial a aplicarse a las transacciones entre los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena debe regirse por los mecanismos de Integración. Así, el comercio entre los cinco países está sujeto a un programa de liberación del intercambio y al establecimiento de una protección común frente a terceros que debe perfeccionarse hasta alcanzar una unión aduanera para mediados de la década en Colombia, Perú y Venezuela y para finales de la década en Bolivia y Ecuador. Un esquema de programación industrial para determinados sectores, un régimen especial para el sector agropecuario, y un programa de armonización de las otras políticas económicas, tales como la política cambiaria, monetaria y fiscal, completan el esquema de integración andina del Acuerdo de Cartagena.

De manera que el examen que sigue del estado de situación de las políticas de comercio exterior en los Países Miembros del Grupo Andino permite tener una evaluación del avance de la integración subregional y un registro del camino por recorrer en esta ardua tarea de alcanzar los objetivos fijados por los Países en el Acuerdo de Cartagena.

2. POLITICA CAMBIARIA EN LOS PAISES ANDINOS

2.1 Prioridades de la Política Cambiaria

Es objeto de la presente sección el analizar comparativamente las políticas cambiarias recientes en los países del Grupo Andino. En primer lugar habría que señalar que los sistemas cambiarios de los Países Miembros no han sido sujetos a la fecha a una armonización dentro del proceso de integración. Esto a pesar que se reconoce que los instrumentos cambiarios deben ser empleados en forma consistente con los demás mecanismos del Acuerdo. En consecuencia puede afirmarse que hoy en día, los sistemas cambiarios en los países andinos muestran un cierto grado de heterogeneidad.

La armonización de las políticas cambiarias es necesaria para evitar que esta política neutralice o reduzca las preferencias arancelarias conformadas por la liberación del comercio y para evitar que se constituyan en obstáculos al comercio subregional.

La política cambiaria tiene efectos de primordial importancia sobre la competitividad de las exportaciones, la protección a la producción nacional, el nivel de la demanda agregada, y el nivel de los precios internos, entre otros. En primer lugar, el nivel del tipo de cambio influye sobre la competitividad externa de los bienes de producción nacional en tanto que un mayor precio de la divisa tiende a hacer más atractivo el mercado externo en relación al mercado nacional. En segundo lugar, el tipo de cambio determina, en gran medida, el grado de competitividad de los productos nacionales frente a produc

tos similares importados; así una sobrevaluación de la moneda nacional constituye un estímulo a la importación en detrimento de la producción nacional. Asimismo, el tipo de cambio determina, en cierta medida, el nivel de la demanda por productos nacionales con sus consecuencias sobre los niveles de producción y empleo en la economía. Finalmente, el nivel del tipo de cambio incide directamente sobre los índices de precios en la economía al determinar los precios internos de los bienes importados y los productos nacionales transables, y también incide indirectamente sobre los precios de los no-transables a través de sus efectos sobre los insumos transables.

Como consecuencia de sus múltiples efectos las prioridades de la política cambiaria pueden ser diferentes en los distintos Países Andinos. Puede utilizarse el tipo de cambio como un mecanismo de promoción de las exportaciones, en especial de las exportaciones no-tradicionales. Esto requeriría de un ritmo de devaluación que sea similar, incluso superior, a los niveles de inflación interna de manera de afectar el tipo de cambio real y de hacer más competitivos los productos nacionales en el exterior. Nótese que este resultado puede también conseguirse a través de incentivos fiscales y financieros para estimular las exportaciones y éste es el camino seguido por algunos Países Andinos.

También puede optarse como objetivo de la política cambiaria entre la protección a la industria nacional o la promoción de la competencia con los productos importados. Así, un mayor ritmo de devaluación tiende a hacer más caros los productos importados competitivos con los nacionales protegiendo acordemente la industria interna, mientras que un menor ritmo de devaluación tiende a abaratar los productos importados y por lo tanto tiene efectos retractoros sobre los precios de los productos nacionales transables. Esta segunda opción es utilizada cuando se desea combatir la inflación interna a través de sustitutos

importados baratos que obliguen a mantener los precios de los productos nacionales competitivos.

2.2. Los Sistemas Cambiarios en los Países del Grupo Andino

Esta sección presenta las características más significativas de los sistemas cambiarios existentes en los cinco países integrantes del Acuerdo de Cartagena.

La principal característica de la política cambiaria es si existe un tipo de cambio fijo o un tipo de cambio flexible. Hasta 1981 inclusive, existía una política de tipo de cambio fijo en Bolivia, Ecuador y Venezuela y una política de tipo de cambio flexible en Colombia y Perú. Sin embargo, la reciente evolución de la situación económica en Bolivia y Ecuador ha determinado una variación en la política cambiaria de estos países observándose una cierta flexibilización del nivel cambiario. En consecuencia, hoy en día, solamente Venezuela mantiene un tipo de cambio fijo con respecto al dólar.

La evolución del tipo de cambio en los 5 países andinos para el período 1969-1982 se presenta en el Cuadro 1. Una evaluación de la situación a nivel de cada país se presenta a continuación.

Bolivia mantuvo un tipo de cambio fijo de 11.88 pesos por dólar hasta octubre 1972 cuando la situación deficitaria de la balanza de pagos y la falta de reservas determinó que se estableciera una relación de 20 pesos por dólar. En el período entre 1973 y 1980 el tipo de cambio se mantuvo estable, paralelamente a una evolución favorable de la balanza de pagos hasta 1978 en que se comienza a observar un déficit en cuenta corriente, situación que se hace insostenible en 1979-1980 y que llevó al país a la crisis externa en la que hoy se debate. El tipo de cambio oficial alcanza a 42.95 pesos por dolar

en Diciembre 1982 pero el tipo de cambio en el mercado paralelo oscila alrededor de 200 pesos por dólar. En todo caso, un análisis del tipo de cambio real a 1981 (Cuadro 3.) muestra que habría una sobrevaluación del peso boliviano de aproximadamente un 50% a ese año.

La política cambiaria en Colombia en el curso de la década de 1970 estuvo orientada a mantener la competitividad de las exportaciones colombianas en los mercados externo e interno mediante la aplicación de un tipo de cambio flexible sujeto a minidevaluaciones periódicas.

Así, el tipo de cambio evoluciona desde 17.32 pesos por dólar en 1969 a 54.49 y 68.89 pesos por dólar en 1981 y 1982 respectivamente. La tasa de devaluación promedio del tipo de cambio nominal colombiano alcanza a 10% anual para el período 1969-1981. ^{1/}

Habría que señalar un hecho importante que condiciona un tanto la política cambiaria y que se refiere a las exportaciones de café, que representan más del 50% de los ingresos por exportación. En la década pasada hubo años de excepcionales ingresos de divisas por exportaciones de café que determinaron un menor ajuste del tipo de cambio que el que se hubiera observado en caso contrario. Para amortizar el impacto de las fluctuaciones de las exportaciones de café se ha aplicado un impuesto de exportación a este producto.

Cuando se ajusta el tipo de cambio nominal por los índices de precios interno e internacionales se obtiene un estimado del tipo de cambio real. El índice de precios colombianos para el período 1969-1981 corresponde al índice de precios al consumidor y se presenta en el Cuadro 2. Se toma el índice de precios al por mayor en los Estados Unidos como una variable proxy de los precios internacionales, en tanto este país representa el principal socio comercial de los países andinos. Los resultados para el tipo de cambio real para el período 1969-1981 se presentan en el Cuadro 3.

^{1/} La regresión estadística estimada es:
 $\ln TC = 0.096 T + 2.7196;$ $R = .996$
 donde TC es el tipo de cambio y T el tiempo en años con $T(1969)=1$.

El tipo de cambio real, valorado usando índices de precios con base 1975, evoluciona de 25.48 en 1969 a 24.09 en 1981, manteniendo en general su valor, aunque se nota una cierta caída del tipo de cambio real desde 1975 cuando alcanza un máximo de 30.93. Esta disminución del tipo de cambio real se estima en un 22% entre 1975 y 1981 y ha afectado en cierta medida la competitividad de la industria nacional en el mercado externo, lo que se ha tratado de atenuar con los certificados de abono tributario y los incentivos financieros para las exportaciones no-tradicionales.

El Ecuador ha mantenido desde 1971 un tipo de cambio oficial fijo en relación al dólar de los Estados Unidos igual a 25 sucres por dólar. Solamente en 1982 se ha producido una devaluación del sucre de significativa magnitud. Hoy en día existe un sistema dual conformado por el tipo de cambio oficial (fijado en 33.15 sucres/dólar a Diciembre 1982) y un tipo de cambio financiero determinado bajo un sistema de mercado libre. Las divisas provenientes de exportaciones de bienes y las divisas para importaciones de bienes y algunos servicios se adquieren en el mercado oficial. Las divisas provenientes de ingresos por servicios y las divisas para otros servicios se negocian en el mercado libre.

Paralelamente al mantenimiento de un tipo de cambio fijo en el período 1971-1981 se observa un significativo crecimiento del índice de precios internos que alcanza a 13.5% anual de promedio para el período 1971-1981. ^{1/} Esto determinó una cierta sobrevaluación del sucre que se evidencia del examen del tipo de cambio real (Cuadro 3), el cual desciende de un nivel máximo de 28.25 en 1971 a 20.67 en 1981, lo que representa una disminución del 27%, y que puede tomarse como un índice de la sobrevaluación del sucre a ese año.

^{1/} La regresión estadística estimada es:
 $\ln \text{IPC} = 0.127 T + 3.921;$ $R = .997$
 donde IPC es el índice de precios al consumidor (1975=100) y T es el tiempo en años con T (1971) = 1.

Habría que mencionar la importancia relativa de las exportaciones de petróleo en el total de exportaciones ecuatorianas, la que alcanza a un 60% del ingreso de divisas por exportaciones de bienes. Esta ha sido una de las variables explicativas del mantenimiento de una política de sobrevaluación del sucre a través de la fijación de un tipo de cambio fijo en función de los ingresos petroleros.

Esta política de tipo de cambio fijo ha afectado la competitividad externa de los productos ecuatorianos y ha tendido a incentivar las importaciones. Esto a su vez, ha sido contrareestado a través de incentivos tributarios a la exportación no-tradicional y el crecimiento de las restricciones a la importación.

Actualmente nos encontramos en un período de ajuste de la política económica en la economía ecuatoriana. Se ha devaluado el sucre tratando de compensar la pérdida de los ingresos de exportación ocasionada por un tipo de cambio fijo e incrementos continuos de los costos internos. Asimismo, se han ajustado los precios internos eliminando subsidios sobre la energía y bienes de consumo y se está produciendo un proceso de ajuste del gasto público a la luz de las nuevas realidades.

El Perú mantuvo una política de tipo de cambio fijo entre 1969 y 1976 en que al iniciarse las dificultades de balanza de pagos se produce la primera devaluación del sol peruano en el período estudiado, incrementando el precio de la divisa en 41% con respecto al año anterior. Pero es recién a partir de mayo de 1978 que se establece un sistema de minidevaluaciones periódicas que continúan hasta el presente.

La evolución del tipo de cambio nominal en el período 1974-1981 ha sido más o menos continua y correlacionada con la evolución del índice de precios interno, aunque en algunos períodos el ritmo de de-

valuación ha sido inferior al crecimiento de los precios internos afectando negativamente el tipo de cambio real. Así, el ritmo de crecimiento del tipo de cambio nominal para el período 1974-1981 se estima en 45% anual en promedio. ^{1/} De otro lado, la tasa de crecimiento del índice de precios al consumidor para el mismo período es de 50% anual, ^{2/} pero esta mínima diferencia puede estar compensada por el incremento de los precios a nivel mundial. Sin embargo, en el presente año de 1982 la situación ha sido invertida previéndose un ritmo de devaluación de cien por ciento (de 500 a 1000 soles/dólar entre 1° de enero y fin de año) y un crecimiento de los precios internos cercano al 70%.

En consecuencia, puede afirmarse que la política cambiaria peruana en los últimos años ha sido la de mantener una situación competitiva de las exportaciones peruanas en el mercado externo combinando además los efectos de un precio adecuado de la divisa con incentivos tributarios y financieros a la exportación no-tradicional. Esto puede evidenciarse cuando se examina la evolución del tipo de cambio real del Cuadro 3. El nivel del tipo de cambio real (a precios de 1975) se incrementa desde un mínimo de 41.70 soles/dólar en 1972 alcanzando un máximo de 64.22 soles/dólar en 1978. La tasa de crecimiento promedio del tipo de cambio real en el período 1974-1981 alcanza a 5% de promedio anual. ^{3/}

- ^{1/} La regresión estadística estimada es: $\ln TC = 0.373 T + 3.0772$; $R=.990$
donde T es el tiempo en años con $T(1974)=1$
- ^{2/} La regresión estadística estimada es: $\ln IPC = 0.408 T + 3.7674$; $R=.990$
- ^{3/} La regresión estimada es $\ln TCR = 0.051 T + 3.7139$; $R=.736$
donde T es el tiempo en años con $T(1974)=1$

Otro objetivo de la política cambiaria a partir del acceso al Gobierno del Partido Acción Popular en 1980 ha sido el de incrementar el grado de competencia a nivel interno, aperturando la economía y reduciendo restricciones y aranceles a la importación. Se pensó que esta política de promoción de competencia de la producción nacional con los productos importados permitiría reducir expectativas inflacionarias. Sin embargo, esta política de desmonte de protección arancelaria y no-arancelaria no ha podido ser implementada como se anunció y los efectos en la mitigación de las presiones inflacionarias no se han evidenciado, por decir lo menos.

En Venezuela el tipo de cambio es fijo habiéndose mantenido en aproximadamente el mismo nivel en todo el período 1969-1982 (Cuadro 1). El comercio exterior no está limitado por ninguna restricción cambiaria, y los egresos de capital no están sometidos a régimen especial, exceptuando la remisión de beneficios provenientes de la inversión extranjera. En realidad existe un sistema de cambio múltiple con un tipo de cambio libre para la gran mayoría de las transacciones y otro para las operaciones de las industrias de hidrocarburos y de mineral de hierro.

Dado que en el período 1969 a 1979 la situación en balanza de pagos es claramente favorable, sobretudo a partir de 1973 que se inician los incrementos extraordinarios en los ingresos de divisas por exportaciones petroleras, la política cambiaria ha podido mantenerse en función de los precios del petróleo, teniendo como prioridad el abastecimiento interno y el mantenimiento de los precios. Hasta 1979 el índice de crecimiento de los precios internos ha evolucionado a un ritmo menor o similar al crecimiento de los precios mundiales (tomando como referencia los índices de precios norteamericanos) lo que ha determinado un ligero incremento del tipo de cambio real entre 1969 y 1979 (Cuadro 3). Sin embargo a partir de 1980-1981 se evidencia un crecimiento de los precios domésticos por encima de los internacionales lo que repercute en una reducción del tipo de cambio real de 12% entre 1979 y 1981. (Cuadro 3).

Esto se ha visto aunado por una cierta deterioración en la balanza de pagos que se evidencia sobretodo en la balanza de servicios.

Los principales indicadores del sector externo muestran un claro deterioro de la posición de balanza de pagos para 1982. Aunque la balanza comercial de 1982 se estima con un superavit de 2,500 millones de dólares (con exportaciones de 15,000 millones de dólares e importaciones de 12,500 millones), el déficit en la cuenta de servicios se amplía cada año estimándose un nivel de 4,500 millones de dólares para 1982. Esto configura un panorama deficitario de la balanza en cuenta corriente cercano a los 2,000 millones de dólares para el presente año. Existen actualmente presiones para un ajuste del precio de la divisa y el gobierno venezolano ha dictado recientemente medidas de restricción de importaciones.

CUADRO 1

EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO EN LOS PAISES ANDINOS

(Moneda nacional por US\$)

AÑOS	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
1969	11.880	17.320	18.000	38.700	4.4996
1970	11.880	18.443	20.917	38.700	4.4983
1971	11.880	19.932	25.000	38.700	4.5007
1972	13.295	21.866	25.000	38.700	4.4000
1973	20.000	23.637	25.000	38.700	4.3045
1974	20.000	26.064	25.000	38.700	4.2845
1975	20.000	30.929	25.000	40.800	4.2850
1976	20.000	34.694	25.000	57.430	4.2899
1977	20.000	36.775	25.000	83.810	4.2925
1978	20.000	39.095	25.000	156.340	4.2925
1979	20.393	42.550	25.000	224.550	4.2925
1980	24.510	47.280	25.000	288.650	4.2925
1981	24.510	54.490	25.000	426.585	4.2925
1982 (Diciembre)	42.95	68.89	58.10	950.00	4.2925

Nota: Corresponde a la tasa promedio del período
Fuente: F.M.I. - International Financial Statistics, período 1950-1981, Anuario Diciembre 1981 y Boletín de Febrero 1982.

CUADRO 2.

EVOLUCION DEL INDICE DE PRECIOS EN LOS PAISES ANDINOS Y LOS ESTADOS UNIDOS

1969 - 1981

AÑO	BOLIVIA (IPC)	COLOMBIA (IPC)	ECUADOR (IPC)	PERU (IPC)	VENEZUELA (IPC)	Precios al por mayor USA
1969	37.7	41.4	50.6	52.6	73.9	60.9
1970	39.2	44.2	53.2	55.2	75.8	63.1
1971	40.6	47.9	57.7	59.0	78.3	65.2
1972	43.2	54.3	62.2	63.2	80.5	68.1
1973	56.9	65.5	70.3	69.2	83.8	77.0
1974	92.6	81.4	86.7	80.9	90.8	91.5
1975	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1976	104.5	120.4	110.7	133.5	107.7	104.6
1977	113.0	160.2	125.1	184.3	116.0	111.0
1978	124.7	188.7	139.7	290.9	124.3	119.7
1979	149.3	235.2	154.0	484.9	139.6	134.7
1980	219.8	297.6	174.1	772.0	169.7	153.6
1981	290.4	379.0	202.6	1354.0	197.2	167.5

Fuente: FMI International Financial Statistics

Nota: El índice de precios de los países andinos corresponde al Índice de Precios al Consumidor.

CUADRO 3

EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO REAL EN LOS PAISES ANDINOS (Moneda Nacional

por US\$ a precios 1975)

6

AÑO	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
1969	19.19	25.48	21.66	44.80	3.71
1970	19.13	26.33	24.81	44.24	3.74
1971	19.08	27.13	28.25	42.76	3.75
1972	20.96	27.43	27.37	41.70	3.73
1973	27.07	27.79	27.38	43.06	3.96
1974	19.76	29.29	26.39	43.77	4.32
1975	20.00	30.93	25.00	40.80	4.28
1976	20.02	30.14	23.62	45.00	4.16
1977	19.65	25.49	22.18	50.47	4.11
1978	19.20	24.80	21.43	64.33	4.13
1979	18.40	24.37	21.86	62.38	4.14
1980	17.13	24.41	22.06	57.43	3.89
1981	14.14	24.09	20.67	52.78	3.65
1982					

Nota: El tipo de cambio real se estima con la siguiente fórmula: $TCR = TCN \times \frac{IP(USA)}{IP(\text{país andino})}$ donde TCN es el tipo de cambio nominal y los índices de precios IP son tomados del cuadro anterior.

3. POLITICA DE IMPORTACIONES

3.1 Política Arancelaria en los Países Andinos

1. Sistemas arancelarios vigentes en los Países Andinos

En Bolivia se ha unificado el arancel de aduanas a través de un arancel ad-valorem, eliminando los derechos específicos. El gravamen ad-valorem se aplica sobre el valor CIF-Aduana de destino, el que incluye el valor CIF-puerto más el costo de transporte hasta la aduana de destino. Existe también un derecho arancelario adicional aplicado a algunos productos con el objeto de desincentivar estas importaciones, una tasa retributiva de servicios prestados que varía entre 1% y 8% del valor CIF Aduana, y un gravamen pro-desarrollo regional de 5% ad-valorem. Adicionalmente, un grupo de mercaderías está sujeto a valores mínimos impositivos, entre los cuales se incluyen productos textiles, vehículos automóviles y otros productos suntuarios.

En Colombia solamente se aplican gravámenes "ad-valorem" sobre el valor CIF de las mercaderías, no existiendo derechos específicos. Existen dos gravámenes adicionales de 5% y 1.5% sobre el valor CIF de las importaciones, que se liquidan en el momento de nacionalización de mercaderías. Estos gravámenes se destinan a financiar parcialmente el Fondo de Promoción de Exportaciones No Tradicionales (5%) y el Fondo Nacional del Café (1.5%). Estos gravámenes no se aplican a las importaciones al amparo de las legislaciones establecidas en el Acuerdo de Cartagena.

En el Ecuador los gravámenes arancelarios son exclusivamente ad-valorem. Adicionalmente, existe un sistema de Listas Anexas al reglamento de la ley de cambios internacionales, controlado por la Junta Monetaria. Este sistema clasifica los productos en Lista I (productos esenciales, insumos y bienes de capital), Lista II (bienes finales y competitivos con la producción nacional) y los demás productos del universo arancelario (los que son actualmente de importación prohibida). Existe también un sistema de recargos arancelarios sobre los productos de la Lista II.

En el Perú se han suprimido los derechos específicos aplicándose exclusivamente gravámenes ad-valorem, a partir de la emisión del arancel de aduanas de 1978. Es solamente a partir de 1980 que se desmontaron las demás restricciones a la importación de bienes eliminándose el sistema de prohibiciones y de licencias de importación (Registro Nacional de Manufacturas) y se estableció un nivel máximo de arancel igual a 60%. En 1982, sin embargo, se elevó nuevamente los gravámenes arancelarios, creándose un gravamen adicional de 15% sobre el valor de los derechos arancelarios que regiría solamente durante el año en referencia.

En Venezuela existe un nuevo arancel mixto de derechos ad-valorem y derechos específicos. Este nuevo arancel de aduanas, entró en vigencia a partir de Julio de 1982 con la promulgación del decreto 1384. Adicionalmente, se han establecido a partir de esa fecha nuevas restricciones a la importación de bienes que incluyen prohibición de importaciones, reserva de importación al ejecutivo nacional y un sistema de licencias de distintos Ministerios. El nuevo arancel de aduanas incorpora alza de gravámenes o su desdoblamiento en ad-valorem y específico, lo que pretende frenar la utilización del procedimiento de subfacturación de mercaderías importadas. El gravamen específico contempla un pago de bolívares por kilo, lo cual evita este tipo de prácticas irregulares.

2. Estructura y niveles de los aranceles en los países andinos

Esta sección presenta las estadísticas sobre promedios y estructuras de los aranceles nominales en los países andinos para el año 1982. La información procesada se refiere al arancel oficial de aduanas, esto es, sin considerar los efectos sobre la protección de los demás instrumentos para-arancelarios y sin considerar la reducción o exoneración de gravámenes incluidos en los regímenes arancelarios de excepción.

Los cálculos de promedios arancelarios se realizan por capítulos de la NAB y por secciones de la NAB. Estos cálculos se realizan considerando solamente el menor arancel nacional ad-valorem que figura a nivel de cada partida arancelaria de la clasificación NABANDINA. Esto es, no se han considerado otros niveles de gravámenes que corresponden a aperturas especiales de los aranceles nacionales, ni se consideran en el cálculo los derechos específicos aplicados en el arancel de Venezuela. Lo primero permite una mayor comparabilidad entre los aranceles nacionales dado que se considera un esquema uniforme de desagregación y lo segundo no se realiza por no existir la información completa para estimar el equivalente ad-valorem de los derechos específicos en Venezuela.

Los resultados para los promedios generales de los aranceles andinos muestran un menor nivel arancelario para Bolivia (14% de promedio para toda la nomenclatura) y niveles arancelarios de magnitudes mayores en Ecuador (26%), Venezuela (28%), Colombia (31%) y Perú (32%). En realidad, el arancel de Venezuela debiera corregirse con la inclusión de los derechos específicos lo cual se estima que llevaría este promedio a niveles superiores a los vigentes en Colombia y Perú.

Se ha estimado adicionalmente la desviación standard de los aranceles nacionales andinos, lo cual proporciona un estimado del grado de dispersión arancelaria. En general se nota una mayor dispersión del arancel en Ecuador (25% de desviación standard) y Venezuela (23% de desviación standard).

Los niveles promedios por secciones NAB de los aranceles nacionales de los países andinos se presentan en el Cuadro 4. Un análisis de la estructura arancelaria de cada país andino se presenta a continuación.

Los mayores niveles del arancel de Bolivia se registran para las secciones de Calzado y Otros Productos (47%), Pielés y cueros (44%), Madera y Corcho (39%) y Piedras y Metales Preciosos (38%). Es notable que para la sección Textiles el nivel sea relativamente reducido (21%). Existen niveles muy bajos de gravámenes para las secciones de Químicos (4%), Maquinaria (6%) y Material de Transporté (9%).

El arancel de Colombia tiene, en general, un mayor nivel que en el caso anterior registrándose los mayores promedios para las secciones de Calzado y Otros Productos (57%), Armas y Municiones (56%), Textiles (53%) Alimentos, Bebidas y Tabaco (45%). Estos son sectores productores de bienes de consumo, con un mayor desarrollo de la industria nacional en base precisamente a estos mayores niveles de protección. En general se nota una cierta uniformidad en los promedios del arancel registrándose los menores niveles para el sector Agropecuario: 23% para Productos del Reino Vegetal, 25% para los Aceites y Grasas y 26% para los Productos del Reino Animal.

El arancel de aduanas del Ecuador tiene un promedio general de 26% registrándose los mayores niveles para los productos considerados suntuarios tales como Armas y municiones (62%) y Productos Varios (58%), Es notable el alto nivel arancelario para los productos agropecuarios que alcanza a 46% para las secciones de Productos del Reino Animal y Vegetal, así como el relativo bajo nivel para la sección textiles (29%).

El arancel del Perú todavía tiene niveles arancelarios superiores al de los demás Países Andinos, a pesar de la tendencia aperturista de los últimos años. El promedio general del arancel peruano es 32% y las secciones NAB con mayores niveles arancelarios son Calzado y Otros (61%), Textiles (52%), Alimentos, Bebidas y Tabaco (52%), Pielés y Cueros (51%) y Productos Varios (51%). Estas son industrias mayoritariamente productoras de bienes de consumo en las cuales el proceso de sustitución de importaciones ha llegado más lejos. Los menores niveles arancelarios se presentan para los sectores productores de materias primas e insumos (16% para Minerales y 22% para Químicos) los sectores productores de bienes de Capital (26% para Material del Transporte) y el sector Agropecuario (28% para Productos del Reino Vegetal y 26% para Grasas y Aceites).

El arancel de Venezuela es el que presenta mayores dispersiones notándose los mayores promedios arancelarios para las secciones de Alimentos Bebidas-Tabaco (57%), Pielés y Cueros (53%), Madera y Corcho (51%), Textiles (49%), Calzado y Otros (50%), Vidrio y Cerámica (50%). Los menores niveles se observan para los sectores de materias primas e insumos industriales (12% para Minerales y 18% para Químicos), y para los bienes de Capital (12% para Instrumentos, 16% para Maquinaria y 24% para Material de Transporte). El arancel para el sector agropecuario tiene un nivel intermedio con 30% para Productos del Reino Animal, 26% para Productos del Reino Vegetal y 32% para Grasas y Aceites.

Los promedios arancelarios por Capítulos de la NAB para cada uno de los Países Miembros se presentan en el Cuadro 5. Este cuadro ofrece un mayor nivel de desagregación mostrándose los niveles arancelarios con mayor especificidad. Así, en Bolivia se registra el mayor promedio para los capítulos 22 Bebidas (53%) y 64 Calzado (53%); en Colombia para el Capítulo 62 Otros artículos textiles (87%); en el Ecuador para el capítulo 3 Pescados, crustáceos y moluscos (71%); en el Perú se registra un promedio de 61% para varios capítulos del arancel con productos mayormente bienes de consumo, dado que este es el máximo arancel permitido a partir de 1980, como ya se señaló; en Venezuela el máximo arance se registra para el Capítulo 66 Paraguas, quitasoles, etc. (84%).

FRONTERAS DE LAS SECCIONES NACIONALES DE LA ARANCELARIA DE LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO *

PARA EL UNIVERSO ARANCELARIO

Categoría	No. Items	Bolivia	Colombia	Ecuador	Paraguay	Venezuela
I Productos del Reino Animal	139	30	26	45	12	30
II Productos del Reino Vegetal	232	17	23	41	25	21
III Grasas y aceites	36	14	25	16	25	32
IV Alimentos, bebidas y tabaco	269	33	45	35	52	57
V Minerales, combustibles	15	12	15	14	11	11
VI Químicos	1,004	4	24	1	1	12
VII Plásticos, caucho	11	11	26	3	4	47
VIII Pielés, cueros	37	30	18	1	1	52
IX Madera, corcho	36	30	33	1	1	1
X Papel, sus productos	36	30	33	1	1	1
XI Textiles	31	21	1	1	1	46
XII Calzado y otros	31	47	57	10	1	50
XIII Vidrio, cerámica	135	27	31	37	1	50
XIV Pieles y metales preciosos	16	16	40	20	43	47
XV Metales comunes	476	11	36	27	1	1
XVI Maquinaria	790	6	24	1	1	1
XVII Material de transporte	127	4	31	1	6	1
XVIII Instrumentos	71	11	14	35	11	12
XIX Armas y municiones	20	1	56	67	41	27
XX Varias	102	1	43	58	51	45
XXI Artes y Antiquedades	1	1	6	0	11	1
T O T A L	4.917	14	31	26	32	28

*/ Según información recibida de la Junta del Acuerdo de Cartagena 19182 excepto Venezuela que incorporó arancelaria de agosto de 1968.

Cuadro 5

PROMEDIOS POR CAPITULOS NAB DE LOS ARANCELES NACIONALES DE LOS PAISES DEL
GRUPO ANDINO ^{a/} PARA EL UNIVERSO ARANCELARIO

CAPITULO	DESCRIPCION	No. DE ITEMS	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
01	Animales vivos	37	19	22	16	23	14
02	Carnes y despojos comestibles	26	40	31	61	38	44
03	Pescados, crustáceos y moluscos	22	20	27	71	27	33
04	Leche y productos lácteos y otros productos comestibles de origen animal, n.e.p.	27	42	31	62	33	52
05	Productos de origen animal n.e.p.	26	24	21	39	34	16
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	5	23	18	34	33	24
07	Legumbres, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	23	26	23	52	23	27
08	Frutos comestibles; cortezas de agrios y de melones	54	20	27	69	24	27
09	Café, té, yerba mate y especias	26	23	24	62	46	21
10	Cereales	25	6	19	21	17	16
11	Productos de molinería; malta; almidones, féculas gluten	28	23	28	64	41	60
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas simientes y frutos diversos; plantas ind. y medicinales; pajas y forrajes	40	4	19	16	17	16
13	Materias primas vegetales tintóreas o curtientes; gomas; resinas, etc. vegetales	14	12	24	33	33	15
14	Materias para trenzar y tallar otros prod. de origen vegetal; n.e.p.	17	20	22	28	31	15
15	Grasas y aceites (animal y vegetal)	85	10	25	34	26	32
16	Preparados de carnes, pescados, crustáceos y moluscos	28	37	51	31	60	63
17	Azúcares y artículos de confitería	18	26	32	42	52	56
18	Cacao y sus preparados	7	39	34	40	61	34
19	Preparados a base de cereales, harinas, etc.; prod. de pastelería	10	19	44	45	52	60
20	Preparados de legumbres y otras plantas	53	34	56	31	57	71
21	Preparados alimenticios diversos	27	17	38	36	56	66
22	Bebidas; liq. alcohólicos y vinagre	33	53	59	61	54	31
23	Residuos y desperdicios de las indust. alimenticias; alimentos preparados para animales	20	22	17	40	20	38
24	Tabaco	12	32	26	37	46	25
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	62	20	18	14	20	14
26	Mat. metalúrgicos, escorias y cenizas	24	23	15	2	11	6
27	Combustibles minerales; aceites minerales y productos; materias bituminosas; ceras minerales	69	1	18	11	15	12
28	Productos químicos, inorg., compuestos inorg. u org. de metales preciosos, elementos radicaes, metales de tierras raras	284	0	26	6	23	12
29	Productos químicos orgánicos	691	0	22	7	20	15
30	Productos farmacéuticos	54	36	20	23	5	28
31	Abonos	29	4	10	3	5	4
32	Extractos curtientes y tintóreos; etc.	54	10	32	32	28	32
33	Aceites esenciales y resinoides; prod. de perfumería	19	16	40	52	34	20
34	Jabones, prodts. org. tensoactivos, etc.	14	23	38	47	35	47
35	Materias albuminoideas y colas	24	13	27	33	31	32
36	Pólvoras y explosivos, etc.	17	24	34	60	41	37
37	Productos fotográficos y cinematográficos	25	20	20	26	34	10
38	Productos diversos de las industrias químicas	93	6	27	20	26	35
39	Materias plásticas artificiales	92	19	38	30	31	52
40	Caucho natural o sintético	63	17	28	30	32	30
41	Pielés y cueros	25	48	23	28	47	50
42	Manuf. de cuero; arts. de guarnicionería y de talabartería; arts. de viaje, manufactura de tripas	27	41	50	16	53	60
43	Peletería y confecciones de peletería	6	39	52	20	61	35
44	Madera, carbón vegetal y manufs. de madera	63	43	43	41	40	56
45	Cerchos y sus manufacturas	12	17	24	28	22	18
46	Manufacturas de espartería y cestería	4	43	50	40	51	51
47	Materias utilizadas en la fab. de papel	20	6	22	9	11	17
48	Papel y cartón; manufs. de pasta de celulosa; de papel y de cartón	97	23	36	44	42	41
49	Arts. de librería y prodts. de las artes gráficas	21	18	32	19	20	46
50	Seda, borra de seda ("schappe") y borra de seda	8	26	42	44	49	34
51	Textiles sintéticos y artificiales continuos	27	8	46	26	43	40
52	Textiles metálicos y metalizados	3	33	75	67	61	52
53	Lana, pelés y crines	40	24	60	37	54	44

(Cont. Cuadro 1)

CAPITULO	DESCRIPCION	VALOR MILL. DOL.	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	EL SALVADOR	VENEZUELA
54	Lino y ramio	11	14	49	23	40	35
55	Algodón	17	19	57	20	54	43
56	Textiles sintéticos y artificiales discontinuos	79	6	45	29	52	56
57	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	22	20	41	29	33	77
58	Alfombras y tapices; terciopelos, felpas, tejidos rizados y de oruga o felpilla ("chenille"); cintas; tulés	28	32	44	45	60	61
59	Guatas y fieltros; cuerdas; tejidos especiales, etc.	43	25	55	47	46	46
60	Géneros de punto	27	34	66	10	61	52
61	Prendas de vestir y sus accesorios de tejidos	27	37	22	13	61	42
62	Otros arts. de tejidos confeccionados	36	27	87	14	58	47
63	Prendería y trapos	2	32	77	25	48	42
64	Calzados, botines, etc.; partes componentes de los mismos	13	53	64	28	61	53
65	Sombreros y demás tocados y sus partes componentes	10	45	54	48	60	31
66	Paraguas, quitasoles, litigios y sus partes componentes	4	43	49	36	61	84
67	Plumas y plumón preparados y sus arts.; flores artificiales; manufacturas de abalorios; abanicos	4	38	49	30	61	58
68	Manufacturas de piedra, yeso, etc. y mats. análogas	32	35	34	33	43	57
69	Productos cerámicos	24	37	41	41	43	48
70	Vidrios y manufacturas de vidrios	73	21	33	35	35	42
71	Perlas finas, piedras preciosas, metales preciosos y chapados de metales preciosos	35	39	41	27	44	42
72	Monedas	1	3	8	0	0	0
73	Fundición, hierro y acero	191	8	30	23	29	27
74	Cobre	47	22	33	33	31	33
75	Níquel	11	20	23	19	20	9
76	Aluminio	40	28	38	34	42	47
77	Magnesio, berilio (glucinio)	8	16	23	9	21	20
78	Plomo	15	33	27	19	21	24
79	Zinc	10	24	29	31	30	26
80	Estado	15	35	39	31	36	35
81	Otros metales comunes	22	25	20	9	20	4
82	Herramientas, arts. de cuchillería, etc. de metales comunes	79	11	43	30	31	27
83	Manuf. diversas de metales comunes	33	20	46	43	47	47
84	Calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	537	3	27	17	27	13
85	Maq. y aparatos electrónicos y objetos destinados a usos electrónicos	242	13	36	35	31	22
86	Vehículos y mat. para vías férreas; aparatos no eléctricos de señalización para vías de comunicación	20	0	36	13	8	22
87	Vehículos automóviles y otros vehículos terrestres	80	13	31	34	33	26
88	Navegación aérea	11	0	27	18	16	2
89	Navegación marítima fluvial	16	4	26	11	24	27
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía, de medida de comprobación, de precisión	105	12	26	26	30	8
91	Relojería	32	19	37	58	29	31
92	Instrumentos de música; para registro y reproducción del sonido; para registro y reproducción de televisión	54	24	34	50	44	13
93	Armas y municiones	20	35	56	62	41	27
94	Muebles; mob. médico-quirúrgico; arts. de cama	13	23	51	66	49	72
95	Materia para talla y modelo, labradas (inc. las manufacturas)	7	32	40	9	56	40
96	Manufacturas de cepillería, escobas etc.	12	40	41	68	49	52
97	Juguetes, juegos y arts. para recreo y deportes	32	39	43	59	48	37
98	Manufacturas diversas	38	28	43	59	54	42
99	Objeto de arte, para colecciones y antigüedades	6	0	6	0	11	0
T O T A L E S		4,917	14	31	26	32	23

*/ Según información recibida en la Junta del Acuerdo de Cartagena al 1-1-82, excepto Venezuela que incorpora la reforma arancelaria de agosto de 1982.

3.2 Exoneraciones y Reducciones

Regímenes Arancelarios de Excepción en Bolivia

1. Franquicias

Corresponden a exoneraciones o rebajas parciales de los derechos arancelarios e impuestos adicionales. Se extienden franquicias según zonas geográficas, por uso o destino y por calidad del importador.

1.1 Zonas Geográficas

Existe un régimen de franquicias totales de derecho arancelario y rebajas del impuesto adicional para la importación de las mercaderías destinadas al consumo de los habitantes del departamento de Beni y de las provincias Iturralde, Velasco y Sandoval. El traslado de las mercaderías internadas beneficiadas hacia otros lugares del país, sólo puede realizarse previo pago de la totalidad de los gravámenes.

De otro lado, el Gobierno de Bolivia ha suscrito sendos convenios recíprocos fronterizos con los Gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Perú. Los convenios fronterizos con Argentina, Brasil y Perú disponen liberación del pago de gravámenes y derechos consulares así como la simplificación de los trámites administrativos para el tráfico de mercaderías de uso y consumo doméstico destinadas exclusivamente a los habitantes de las poblaciones limítrofes. El tratado con Paraguay tiende a propiciar el comercio recíproco y mantener una vinculación económica y comercial. No establece explícitamente franquicias aduaneras.

1.2 Uso o destino

La denominada Ley de Inversiones establece un régimen especial para las inversiones nuevas y reinversiones destinadas a las siguientes actividades económicas: agricultura, ganadería y servicios agropecuarios; agroindustria y complejos agroindustriales; industria manufacturera; minería; construcción y turismo. Las franquicias otorgadas están en función de las actividades y rubros de producción que utilice materia prima nacional o que incluya gran proporción de valor agregado cada empresa beneficiada. Las empresas gozan de la garantía de no ser afectada por la creación o incremento de cualquier gravamen o regalía que se produzcan durante un plazo de 5 años a partir de la fecha de su inscripción definitiva. El término de esta garantía podrá ser ampliado a los 10 años para toda empresa que hubiera demostrado eficiencia y rentabilidad, durante el primer lustro de operación. Conforme a esta Ley la importación de artículos similares a los producidos en el país a precios competitivos en condiciones de calidad y cantidad suficiente gozan de protección arancelaria, que puede ser revisada a solicitud de la empresa productora, sobre la base de la situación del mercado, costos comparativos de producción y otros factores.

La Ley de Inversiones ha configurado regímenes propios de franquicias para las siguientes actividades económicas:

a) Agricultura, Ganadería y los servicios agropecuarios.

Las empresas gozan de la exención total del pago de los derechos aduaneros para la importación de maquinaria y equipo; vehículos destinados exclusivamente al proceso de producción, y comercialización y reposición, por una vez, de maquinaria, equipo y vehículos. Además gozan de exoneración total del pago de derechos en la importación de materia prima, materiales e insumos, y repuestos por un lapso de 10 años.

b) Minero

Sin perjuicio de los beneficios arancelarios dentro de un régimen

especial, para el sector de la minería, la Ley de Inversiones dispone en favor de las empresas mineras de exención total de pago de los derechos aduaneros a la importación de, maquinaria y equipo; vehículos destinados exclusivamente al proceso de producción, y comercialización; reposición, por una vez, de maquinarias, equipo y vehículos. La Corporación Minera de Bolivia, el Banco Minero y las Cámaras Departamentales de Minería, Federación Nacional y Departamentales de las Cooperativas Mineras, gozan de los beneficios de un régimen Preferencial Arancelario para determinadas importaciones de maquinaria, materiales y otros elementos utilizados en la referida industria extractiva. Otros productos no señalados en el régimen preferencial pueden ser objeto de rebaja de los derechos arancelarios, exclusivamente. Este régimen se compatibiliza con las disposiciones del Acuerdo de Cartagena.

c) Petroleo

La Ley General de Hidrocarburos establece exoneraciones del pago de derechos arancelarios y otros impuestos para una nómina especial de productos importados, por la empresa estatal de "Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos" como por las empresas contratistas de operaciones. Este régimen, al momento de su aplicación, se compatibiliza con los gravámenes que corresponden en base a obligaciones de Bolivia dentro del Acuerdo de Cartagena. Además se encuentra prohibida su aplicación cuando se trate de manufacturas similares a los de producción nacional, salvo si la producción nacional fuera insuficiente, se procede previa autorización del Ministerio competente a cubrir la diferencia en las cantidades autorizadas.

d) Industria Manufacturera

La Ley de Inversiones clasifica las actividades de la industria manufacturera en cada una de tres categorías siguientes:

Primera Categoría: las actividades industriales que utilizan por los menos 60% de materia prima nacional, sustituyen importaciones y generan mayor mano de obra y un nivel adecuado de valor agregado, clasificadas por prioridades en la misma Ley.

Segunda Categoría: Las actividades industriales que utilizan de 30 a 60% de materia prima nacional, clasificadas en un orden de prioridades contempladas en la misma Ley.

Tercera Categoría: las actividades industriales que no están incluidas en ninguna de las categorías anteriores, ni se encuentren en las excepciones que esta ley determina, ni las industrias básicas reservadas al estado (metalurgia y siderurgia; petroquímica).

Las exoneraciones se aplican de la siguiente manera:

Los Proyectos Industriales aprobados en la primera categoría reciben los beneficios siguientes: exoneración total del pago de los derechos aduaneros y otros, por una sola vez, para la importación de maquinaria y equipo, repuestos y vehículos cuya necesidad en el proceso de producción sea justificada; exención total del pago de los derechos aduaneros y otros en la importación de materias primas y materiales no producidos en el país, durante el lapso de 7 años. Las piezas de reposición sólo podrán importarse hasta un valor equivalente al 10% del costo de las maquinarias durante los 5 primeros años y hasta un 20% en el siguiente lustro. La exención arancelaria se reduce a partir del octavo año, mediante rebajas anuales y sucesivas de veinte por ciento.

La segunda categoría goza los siguientes beneficios:

Exención total del pago de los derechos aduaneros y otros, por una sola vez, en la importación de maquinaria y equipo, piezas de repuestos, vehículos cuya necesidad en el proceso de produc-

ción sea justificada; 75% de exención en el pago de los derechos aduaneros y otros, durante 7 años para la importación de insumos y materias primas y materiales no producidos en el país. la exención arancelaria se reduce a partir del octavo año, mediante rebajas anuales y sucesivas de treinta, treinta y cuarenta por ciento.

Las partes y piezas de reposición solo se importarán hasta un valor equivalente a 5% del costo de la maquinaria durante los primeros 5 años y hasta un 10% en el segundo lustro.

Para los proyectos calificados en 3ra categoría, gozan los siguientes beneficios:

exoneración total del pago de los derechos arancelarios y otros, por una sola vez, en la importación de maquinaria y equipo, partes y piezas de reposición y vehículos cuya necesidad sea justificada; 50% de exención del pago de los derechos aduaneros y otros durante 7 años, para la importación de materias primas y materiales no producidos en el país. La exención arancelaria se reduce a partir del octavo año mediante 2 rebajas anuales y sucesivas del cincuenta por ciento.

Las piezas de reposición solo se importarán hasta un valor equivalente al 5% del costo de la maquinaria.

Todos los casos de las tres categorías están sujetos al pago del 2% por concepto de los servicios prestados y tasa consular, cuando correspondan.

e) Construcción

Las empresas que se establezcan para efectuar construcciones de toda naturaleza como labor habitual estan exentas del pago

total de los derechos aduaneros y otros, por una sola vez, en la importación de maquinaria y equipo y/ ^{de vehículos de trabajo} cuya necesidad esté justificada por el proyecto.

f) Turismo

Las actividades del sector turismo se encuentran contempladas en la Ley de Inversiones y son aquellas que realicen inversiones nuevas en: establecimiento de hospedajes; transportes turísticos (terrestre, lacustre y fluvial) y, centros de recreamiento turístico, conforme a normas del reglamento de turismo vigente, y la calificación que realice el Instituto Boliviano de Turismo.

Los proyectos de turismo gozan de la exención total del pago de los derechos aduaneros y otros, por una sola vez, en la importación de equipos, máquinas y vehículos cuya necesidad está justificada por el proyecto, conforme con las siguientes reglas:

- Establecimiento de Hospedaje. podrán importar equipo y equipamiento tomando en cuenta estructamente la necesidad de instalar los servicios que obligatoriamente prevé para cada categoría el reglamento de hospedaje vigente. La reposición de partes importadas está permitido hasta el equivalente a 10% del costo del equipo.
- Empresas de transporte turístico podrán importar los vehículos y equipos complementarios para la prestación del servicio; las piezas de reposición hasta un 20% del costo de los vehículos de transporte.
- Centros de recreamiento turístico, podrán importar, equipo, equipamiento y vehículos diseñados para este tipo de servicios.

Adicionalmente, se concede beneficios en la exención total, del pago de los derechos arancelarios y otros, en la importación de

materiales de construcción, no producidos en el país, destinados exclusivamente a proyectos de hospedaje y centros de recreamiento turístico. Este beneficio se concede por una sola vez.

g) Agroindustria y los complejos agroindustriales

Los proyectos agroindustriales, contemplados en la Ley de Inversiones, gozan de los incentivos concedidos para las actividades productivas de primera categoría, además de los beneficios que les corresponda a las fases agrícola e industrial con la ampliación del plazo de los beneficios de la exención del pago de los impuestos sobre utilidades por un lapso de 10 años.

Existe legislación especial de franquicias para el sector energía que involucra hidrocarburos, electricidad y energía no convencionales, asimismo, la explotación forestal, las actividades de ensamble y los servicios, con excepción a los mencionados en el régimen de la Ley de Inversiones.

Existen otros regímenes exoneratorios con duración limitada, para empresas industriales entre los cuales destacan el régimen de integración industrial (para las actividades industriales de ensamble) plantas adquiridas bajo sistema "llave de mano", fabricantes de cigarrillos, fabricantes de goma de mascar, empresas textiles, fabricantes de camisas, empresas gráficas, empresas farmacéuticas, fabricantes de artefactos de iluminación y para el sector de la industria del azúcar.

1.3 Calidad del Importador

Existen disposiciones constitucionales prohibiendo la concesión de franquicias aduaneras para las empresas públicas, salvo los casos previstos en las legislaciones especiales como, la Ley de Inversiones, Ley de Hidrocarburos, y en Convenios Internacionales. Pese a la vigencia de esta norma se continúa concediendo liberaciones y/o exenciones a la mayoría de entidades y empresas públicas del Estado.

Es así que existen franquicias de los derechos arancelarios y otros para las importaciones efectuadas por Organismos, empresas públicas del Gobierno Central, de los Gobiernos Locales, de Corporaciones de Desarrollo, de los diversos Comités, de las Universidades y otras dependencias del Sector Público.

Adicionalmente, existen franquicias de efecto no económico concedidas al Cuerpo Diplomático, instituciones de beneficencia y culto religioso, donaciones y socorros, fuerzas armadas, equipaje de viajeros, profesionales y técnicos nacionales que retornan al país, inmigrantes calificados y envíos postales.

2. Regímenes Aduaneros Especiales

Son mecanismos que autorizan la permanencia en el territorio aduanero de mercaderías importadas, con suspensión de gravámenes, para ser sometidas a operaciones de transporte, depósito, transformación, elaboración o reparación durante un plazo, al término del cual deben ser re-exportadas. Se analizan en el capítulo de política de incentivos a las exportaciones para el caso de los cinco países andinos.

Regímenes Arancelarios de Excepción en Colombia

Franquicias

El régimen de franquicias o exenciones está ordenado en exenciones al sector público y exenciones al sector privado. El régimen para el primer sector abarca todo gravamen aduanero, mientras que para el segundo sólo alcanza a los derechos arancelarios. Se distinguen franquicias por zonas geográficas, por uso o destino de las mercaderías y por calidad del importador.

1 Zonas Geográficas

El INCOMEX administra un régimen especial de franquicias en importaciones destinadas a regiones con evidente retraso relativo con respecto al desarrollo general de la economía nacional.

De otro lado, existen convenios fronterizos con Perú, Ecuador y Venezuela. El convenio con Perú comprende rebajas de gravámenes aduaneros para las importaciones destinadas a Leticia. Los convenios con Ecuador y Venezuela se limitan a facilitar el libre tránsito de artículos de primera necesidad para uso y consumo exclusivo de los habitantes de las zonas fronterizas.

2 Uso o Destino

Existen regímenes de franquicias para sectores productivos específicos, para empresas específicas y para las exportaciones.

Los sectores productivos específicos considerados bajo régimen de franquicias son los sectores minero, petrolero, pesquero y la industria editorial.

Las empresas mineras pueden importar con exención de aranceles, las máquinas y equipos técnicos, accesorios y repuestos destinados a la exploración y explotación de minas y actividades de beneficio y transformación.

El sector petrolero puede realizar importaciones exentas de gravámenes en el caso de equipos de perforación petrolera, tuberías y máquinas para construcción de oleoductos y gasoductos, y maquinaria para montaje de refinerías.

En el sector pesquero, existen exoneración de derechos arancelarios para las importaciones de refrigeración para pescado; envases para pescado; embarcaciones, ártes y redes; equipos electrónicos para navegación; máquinas para investigación pesquera y la industria pesquera de transformación.

Finalmente, las exoneraciones para la industria editorial abarcan a papel destinado a la edición de periódicos, libros y revistas; y máquinas para la edición de obras literarias y científicas.

Entre las empresas productivas específicas que gozan de franquicias se incluye la Empresa Colombiana de Petroleos (ECOPETROL) y la Industria Colombiana de Fertilizantes.

Los regímenes de franquicias aplicables a las empresas exportadoras se consideran entre los incentivos a la exportación.

3 Calidad del Importador

El régimen de exenciones para el sector oficial o sector público comprende la Nación, los Departamentos, las Intendencias, los Municipios, y el Distrito Especial de Bogotá.

De conformidad a las disposiciones vigentes las entidades descentralizadas del orden nacional, departamental o municipal no están exentas del pago de derechos de aduana. Sin embargo, se exoneran las importaciones realizadas por entidades públicas dedicadas a la prestación de los siguientes servicios: defensa nacional, energía eléctrica, aseo, acueducto, alcantarillado, telecomunicaciones, salud pública, defensa civil, postales, educación, investigación científica y tecnológica, transporte público, obras públicas, puertos, conservación de recursos, beneficencia y comercialización de alimentos.

Las cooperativas de municipalidades están exentas del pago de derechos arancelarios en la importación de máquinas y materiales para plantas eléctricas, acueductos, alcantarillados, hospitales y obras de fomento municipal.

El Instituto de Asuntos Nucleares está exento del pago de derechos para la importación de isotopos radiactivos cuyo valor ex-fabrica no exceda de 2,000 dolares.

Las importaciones de equipos, elementos y accesorios para el montaje, funcionamiento y ampliación de plantas de ensamble o fa

bricación de motores o vehículos estan exentos del pago de derechos de aduana previo contrato con el gobierno, en el cual él mismo debe ser socio de la empresa.

Adicionalmente, se conceden franquicias de efecto no económico al Cuerpo Diplomático, Organismos Internacionales, instituciones de beneficencia, culto religioso, donaciones y socorros, y equipaje de viajeros.

Regímenes Arancelarios de Excepción en Ecuador

1. Franquicias por Zonas Geográficas

En las regiones fronterizas se permite el tráfico libre de impuestos de pequeñas cantidades de mercaderías procedentes de los países vecinos y destinadas al consumo doméstico. En el caso de Tulcán esta facilidad ha sido aprovechada por la introducción de algunas materias primas empleadas para pequeñas industrias locales.

2. Franquicias por Uso o Destino

a) Ley de Fomento Industrial

Para la concesión de las franquicias las empresas industriales son clasificadas en función de la prioridad para el desarrollo económico del país en las siguientes categorías: Especial, Categoría A, Categoría B, e Inscritas. Posteriormente se creó una nueva categoría conocida como Lista de Inversiones Dirigidas en la que se incluye empresas destinadas a proyectos prioritarios, al mismo nivel que la categoría especial.

Las empresas que se acogen a este régimen gozan de los siguientes beneficios: prohibición de importaciones de artículos similares a los producidos; exoneración total de impuestos y derechos a la exportación; obligación del estado de abastecerse obligatoriamente con productos de la industria nacional; franquicias aduaneras en relación a la ubicación geográfica y a la categoría económica de las empresas. Los porcentajes de franquicias se determinan por el Cuadro siguiente.

EMPRESAS LOCALIZADAS EN LAS PROVINCIAS DE

PICHINCHA, GUAYAS Y GALAPAGOS 1/

(% de Franquicias sobre los derechos arancelarios)

Categoría	Maquinaria nueva Equipos auxiliares y nuevos y repuestos	Materia Prima
Especial	100%	82% <u>2/</u> hasta 70% <u>3/</u>
A	100%	hasta 65%
B	100%	-----
Inscrita	35%	-----

Nota: 1/ Estas empresas estan exoneradas del pago de la totalidad del recargo arancelario del 30 por ciento.

2/ Cinco primeros años

3/ A partir del sexto año.

EMPRESAS LOCALIZADAS EN CUALQUIER PROVINCIA DEL PAIS

EXCEPTO EN LAS DE GUAYAQUIL, PICHINCHA Y GALAPAGOS 1/

(% de franquicias sobre los derechos arancelarios)

Categoría	Maquinaria nueva, Equipos auxiliares Nuevos y repuestos	Materia Prima
LID y Especial	100%	100% <u>2/</u> Hasta 90% <u>3/</u>
A	100%	Hasta 85%
B	100%	20%
Inscrita	75%	-----

Nota: 1/ Estas empresas están exoneradas del pago de la totalidad del recargo arancelario del 30%.

2/ Cinco primeros años

3/ A partir del sexto año

b) Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía

Las franquicias aduaneras otorgadas a estas empresas dependen de la categoría en que se clasifican y la ubicación geográfica de las empresas. Los Ministerios de Industria y Finanzas expiden anualmente las listas de actividades de la Primera y Segunda categoría. Las demás actividades se incluyen en la tercera categoría.

Los beneficios que se conceden a las empresas incluyen: prohibición o limitación de importaciones de artículos similares; exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que gravan la importación de materia prima no producida en el país para la exportación; exoneración total de derechos a la importación de maquinaria y equipo nuevos o usados; obligación del sector público de adquirir prioritariamente los artículos producidos por estas empresas; concesión de créditos por las instituciones financieras públicas en condiciones especiales.

Los beneficios específicos incluyen la exoneración de los derechos arancelarios a la importación de materias primas, con vigencia de 5 años, de acuerdo al siguiente cuadro:

FRANQUICIAS DE IMPUESTOS POR LA IMPORTACION DE MATERIAS PRIMAS Y ENVASES, QUE NO SE PRODUCEN EN EL PAIS

(% de Franquicia sobre los Derechos Arancelarios) 1/

Categoría	Zona de Promoción	Provincia: Pichincha, Guayas y Galapagos
Primera	100%	70%
Segunda	80%	50%
Tercera	30%	---

Nota: 1/ Estas empresas gozan de la exoneración del 100 por ciento del recargo arancelario.

c) Ley de Fomento de Parques Industriales

Se exoneran los impuestos a la importación de maquinaria, equipos auxiliares, repuestos y materiales de construcción para la instalación y funcionamiento de los Parques Industriales.

d) Franquicias a favor de las industrias dedicadas a la producción de farmacéuticos para uso humano y animale) Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero

Para utilizar las franquicias aduaneras las empresas pesqueras se clasifican en las categorías Especial, A ó B. El Consejo Nacional de Desarrollo Pesquero es el organismo encargado de calificar y otorgar los beneficios a las empresas.

f) Ley de Fomento Agropecuario y Forestal

Al amparo de esta ley se conceden franquicias totales a favor de agricultores o distribuidores de maquinarias e insumos necesarios para la producción agrícola. Las condiciones para las franquicias son que no exista producción nacional no producción andina para los productos del PSDI Metalmecánico y que los productos sean utilizados exclusivamente en el sector agropecuario.

g) Ley de Fomento Turístico

Las empresas nuevas o existentes gozan de franquicias aduaneras para importar materiales de construcción, maquinaria y equipo necesario para su funcionamiento y operación así como vehículos destinados exclusivamente al turismo receptivo.

Las empresas se clasifican en función de la prioridad de los proyectos en las categorías A, B y C y las franquicias aduaneras alcanzan el 100%, 85% y 70% respectivamente.

h) Ley de Hidrocarburos

Entre los beneficios que se establezcan para los contratistas de la Corporación Estatal Petrolera (CEPE) consta el de franquicias para la importación de maquinaria y equipo para la explotación, exploración e industrialización. Estas franquicias alcanzan el período de exploración, los 10 primeros años del período de explotación, y 5 años de puesta en marcha de las plantas industriales. CEPE goza también de exoneración para importar todos los bienes necesarios para el cumplimiento de sus objetivos, siempre y cuando no haya producción nacional de los mismos.

i) Ley de Fomento Minero

Las disposiciones son semejantes a la Ley de Hidrocarburos. Sin embargo, los contratos para exploración tienen un plazo de 3 años, los contratos para explotación y beneficio de minerales tienen un plazo de 20 años y los contratos de fundición y refinación pueden tener una duración de hasta 30 años, pudiendo ser renovados en períodos de hasta 10 años.

j) Ley de Radiodifusión y Televisión

Los concesionarios de frecuencias para radiodifusión y canales para televisión gozan de franquicias para la importación de equipos transmisores de radiodifusión y plantas de televisión así como equipos accesorios y repuestos necesarios.

- k) Régimen para la importación, tenencia y uso de los vehículos destinados al servicio de taxis.

3. Calidad del Importador

En primer lugar existen regímenes aduaneros de excepción para las importaciones realizadas por todas las dependencias, organismos, empresas e instituciones del Estado. Los requisitos que se deben cumplir es que no exista producción nacional y deben servir para los fines específicos del ente del sector público. Entre las empresas estatales que se destacan por importar en cantidades significativas se incluyen: el Instituto Ecuatoriano de Electrificación y Empresas Eléctricas; el Instituto Ecuatoriano de Telecomunicaciones; Autoridades Portuarias; Dirección de Aviación Civil; Banco Ecuatoriano de la Vivienda; Instituto Ecuatoriano de Obras Sanitarias, Empresa Nacional de Productos Vitales, Empresa Nacional de Almacenamiento y Comercialización de Productos Agropecuarios y Empresa de Suministros del Estado.

Adicionalmente, existen franquicias de carácter no económico concedida al Cuerpo Diplomático, a viajeros, a profesionales ecuatorianos en retorno, turistas, inmigrantes, y entidades de derecho privado con finalidad social o pública.

Regímenes Arancelarios de Excepción en Perú

Franquicias

En el Perú existía antes de 1979 un complejo sistema de exoneraciones arancelarias contenidas en la Ley de Industria y otros dispositivos sectoriales. Sin embargo, a partir de 1979 se eliminan la mayor parte de las exoneraciones lo que se compensa con una disminución generalizada del arancel oficial de aduanas.

1 Zonas Geográficas

Se mantienen las exoneraciones para un número de productos de especial importancia para los pobladores de los departamentos de Loreto y San Martín de la región de la Selva.

El Perú tiene celebrados convenios fronterizos con los países limítrofes de Bolivia, Colombia, Chile y Ecuador que regulan el tráfico fronterizo con derechos reducidos o totalmente exonerados para un número de productos que constituyen bienes de uso y consumo.

2 Franquicias por Uso o Destino y calidad del Importador

Se mantienen las exoneraciones que realicen las siguientes entidades para el mejor cumplimiento de sus fines: Gobierno Central, Gobiernos Locales, Organismos de Desarrollo Nacional y los Institutos Armados, Instituciones Públicas Descentralizadas, sectores y proyectos de desarrollo económico tales como la industria naval y las compañías nacionales de aviación.

Existen otras exoneraciones para importaciones de productos específicos como la urea, abonos minerales químicos nitrogenados, trigo, fertilizantes y alimentos básicos, barcos-factoría pesqueros.

Otras exoneraciones se conceden a favor del Cuerpo Diplomático y Organismos Internacionales, personas que retornan al país, ferias y exposiciones e instituciones privadas dedicadas a fines asistenciales

Regímenes Arancelarios de Excepción en Venezuela

1. Franquicias por Zonas Geográficas

Existe un régimen especial para la Oficina Aduanera de Puerto Ayacucho y para el Estado Tachira que concede exoneraciones a la importación de productos para uso y consumo en los territorios especiales.

Adicionalmente existen convenios fronterizos con Colombia por los cuales se concede liberación de gravámenes para una lista de productos que formen parte del equipaje de viajeros fronterizos.

2. Franquicias por Uso o Destino Económico

Existe un régimen de exoneraciones industriales y agropecuarias en general que concede exoneraciones totales o parciales de impuestos de importación para maquinaria y equipo, materias primas no producidas en el país, materias primas producidas en cantidad o calidad deficiente, y artículos destinados al envase de productos nacionales.

La Ley de Minas establece un régimen exoneratorio de derechos de importación a los motores, maquinaria, instrumentos y equipos, materiales, productos químicos y lubricantes que se requieran en el desarrollo y laboreo de las minas. Un régimen similar se estableció para empresas petroleras.

3. Franquicias por Calidad del Importador

Se extienden exoneraciones a las actividades estatales incluidos los distintos Ministerios, la Oficina de la Presidencia, la Procuraduría General y demás órganos de la administración central así como a los institutos autónomos y otros entes descentralizados.

Existen otras franquicias por calidad del importador para las siguientes instituciones: Banco Central de Venezuela, Instituto de Crédito Agrícola y Pecuario, Instituto Nacional de Vivienda, El Fondo de Inversiones de Venezuela, El Instituto Aeropuerto Internacional de Maiquetía, El Instituto Nacional de Obras Sanitarias (INOS), El Patronato Nacional de Ancianos e Invalidos, El Instituto Nacional de Nutrición, El Instituto Nacional de Canalizaciones, El Instituto Venezolano de Petroquímica, El Instituto Nacional de Hipodromos, El Instituto Venezolano de Investigaciones Científicas, El Hospital Universitario de Caracas, La Corporación Venezolana de Guayana, La Corporación de los Andes, La Siderúrgica del Orinoco, C.A (SIDOR), La Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela, La Corporación Andina de Fomento, La Corporación de Desarrollo de la Región Zuliana, La Corporación de Mercado Agrícola, La Corporación de Desarrollo de la Región Centro-Occidental, La Corporación de Turismo de Venezuela y los turistas, El Centro Internacional de Ecología Tropical, El Centro Latinoamericano de Ciencias Biológicas, La Organización Panamericana de la Salud.

Adicionalmente existen franquicias de carácter no económico para el Presidente de la República, Cuerpo Diplomático, Instituciones de Beneficencia, diplomáticos nacionales que retornan al país, cultos religiosos, naufragios y pasajeros.

3.3 Medidas No Arancelarias

Instrumentos Para-arancelarios en Bolivia

Entre los requisitos y trámites para la importación de mercaderías en Bolivia se incluyen algunos instrumentos de carácter para-arancelarios tales como la prohibición de importación para una lista de mercaderías y un regimen de licencia previa.

a) Prohibición de importaciones

La lista de productos de importación prohibida incluyen, además de las prohibiciones específicamente establecidas en cada sección o capítulo del arancel, los siguientes productos: Bastones, abanicos y similares; especialidades farmacéuticas no registradas y las similares a la producción nacional; bebidas y alimentos adulterados o con sustancias nocivas; aguardientes de uva; cigarrillos; animales afectados de enfermedades; plantas frutos y semillas con gérmenes o parásitos perjudiciales; billetes de lotería; libros, folletos y otros obscenos o pornográficos; ruletas y máquinas de azar, mercaderías con marcas registradas por la industria nacional; prendas y trapos usados sin certificado sanitario; pieles y pelos de vicuña y/manufacturas; calzado y sombreros usados.

b) Licencia Previa

Existe una lista de artículos sometidos a este régimen, para los cuales los importadores deberán tramitar para cada importación una licencia previa, con anterioridad al embarque de la mercadería en el país de procedencia. La licencia / ^{previa} concede el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Para otros casos, el Ministerio de su competencia administrativa.

c) Otros trámites o requisitos

Existen otras disposiciones que regulan las importaciones tales como el cumplimiento de normas fitosanitarias, certificados de sanidad animal o vegetal para la importación de productos alimenticios y agropecuarios; autorización para la importación de vegetales y, cumplimiento de otras disposiciones para la importación de productos farmacéuticos todas ellas destinadas a la protección de la vida y salud de las personas, los animales y los vegetales; protección de la moralidad pública y de la aplicación de leyes y reglamentos de seguridad.

Instrumentos Para-arancelarios en Colombia

Los procedimientos de importación en Colombia se inician con la obtención del registro de importación que es un documento de carácter estadístico emitido por INCOMEX y de cuyo requisito solamente se excluyen las importaciones menores y los equipajes personales.

Adicionalmente, las importaciones en Colombia se clasifican entre aquellos productos de libre importación y aquellos productos sujetos a licencia previa de importación, que se define a nivel de cada partida de la nomenclatura arancelaria. Existe también un régimen de depósito previo para algunas importaciones reguladas.

a) Licencia Previa

Los productos que están sujetos a este régimen de licencias de importación deben obtener su aprobación en adición al registro del importador. Para obtener una licencia previa el importador presenta la solicitud correspondiente al INCOMEX, quien las analiza y emite un dictamen en función de criterios como las necesidades de consumo popular, el ahorro de divisas por sustitución de importaciones, la protección al consumidor por abusos en precios y calidades, la existencia de stocks, el desarrollo de industrias en zonas deprimidas, así como el valor de las licencias ya otorgadas al importador solicitante anteriormente.

Habría que señalar que los productos originarios del Grupo Andino beneficiados por el programa de liberación no están sometidos al régimen de Licencia Previa, con la única excepción de los cuatro principales reactivos utilizados en el procesamiento de la cocaína (Acido clorhídrico, disolventes y diluyentes para barnices u productos similares, óxido de etilo (éter etílico) y acetona) 1/

1/ Resolución No. 068 emitida por INCOMEX el 29 de diciembre de 1982.

b) Depósitos Previos

Este régimen se aplica a ciertas importaciones reguladas de los Capítulos del Arancel para los cuales se requiere un depósito previo del 35% del valor de la importación. Se excluyen de este requisito las importaciones de alimentos de consumo directo, los financiados por organismos internacionales de crédito y los que utilicen para su pago al exterior los sistemas de compensación y crédito recíproco.

Instrumentos Para-arancelarios en Ecuador

La Junta Monetaria del Ecuador, a través del Banco Central, administra de medidas de carácter un conjunto/restrictivo a las importaciones, y gravámenes adicionales al arancel de Aduanas, con la finalidad de regular y controlar el comercio exterior en función de la disponibilidad de divisas, del equilibrio de la balanza de pagos y de requerimientos de protección a la producción nacional. Entre estos mecanismos se pueden señalar los depósitos previos, las licencias o autorizaciones previas, las prohibiciones, las formas especiales de pago, los recargos arancelarios y los pagos anticipados de derechos arancelarios.

Estas medidas se aplican a través de las Listas Anexas al Reglamento de la Ley de Cambios Internacionales, sistema por el cual se clasifica a las mercaderías en tres grupos. La Lista I-Segmento A corresponde a los productos esenciales como medicinas, alimentos, semillas. La Lista I-Segmento B corresponde las materias primas, insumos y bienes de capital. La Lista II comprende los bienes finales y los bienes competitivos con la producción nacional. Los productos que no constan en las listas referidas son de importación prohibida.

Las Listas I y II han sido frecuentemente sujetas a modificaciones con el propósito de solucionar los problemas de balanza de pagos y proteger la producción nacional. Esto, unido a un procedimiento legal muy complicado, ha dado como resultado un sistema de restricciones muy complejo y de escasa difusión debido a que las modificaciones a las listas son continuas pero su consolidación se hace únicamente cuando se expide un nuevo Arancel de Aduanas.

Así, la Junta Monetaria, en el transcurso de Octubre y Noviembre de 1982, ha expedido varias resoluciones por las cuales se prohíbe la importación de mercaderías, se establece la licencia previa, se modifica el sistema de depósito previo y se dispone la forma de financiamiento de las importaciones de bienes de capital. Estas medidas complementan un conjunto que se ha venido adoptando desde 1975.

a) Prohibición definitiva

Por Resolución 27 de la Junta Monetaria se prohíbe de manera definitiva la importación de 557 ítems NABANDINA, los cuales se encuentran incluidos principalmente en las secciones Alimentos-bebidas-tabaco Productos del Reino Vegetal, Instrumentos de Optica, Textiles y Maquinaria (Cuadro 6). Estas prohibiciones añadidas a las existentes anteriormente, así como aquellas temporales, arrojan un número de ítems equivalentes a casi el 20% del universo arancelario.

b) Prohibición Temporal

Por Resolución 26 de la Junta Monetaria se prohíbe hasta el 31 de diciembre de 1983 la importación de 131 ítems NABANDINA, la mayoría de los cuales corresponde a la sección Maquinarias (Cuadro 6). Anteriormente no se aplicaron prohibiciones temporales.

c) Licencia Previa

La Resolución 23 de la Junta Monetaria establece nuevas autorizaciones previas de importación a 45 ítems NABANDINA que se distribuyen en las diferentes secciones de la nomenclatura (Cuadro 6). Este mecanismo se aplica a no más de 200 ítems, es decir menos del 4% del universo arancelario.

d) Depósitos Previos

La Junta Monetaria ha establecido un nuevo sistema de depósito previo que guarda relación con la forma de financiamiento de las importaciones. Así las mercaderías de la Lista I-A, pagadas en periodos mayores a 270 días, no están sujetas a depósito previo. En cambio las demás mercaderías de la Lista I deben sujetarse a depósitos previos del 20% y 40% por un período de 180 días. De otro lado, las importaciones de Lista II están sujetas a depósitos previos del 60% o 80% del valor CIF de las mercaderías por un período de 270 días, según su pago

se realice en más de 270 días o menos de 270 días respectivamente.

e) Forma de pago de Importaciones de Bienes de Capital

La Resolución 25 establece que los bienes de capital pueden importarse siempre que por lo menos el 80% del valor FOB esté financiado con crédito externo de más de 360 días. Cuando se trate de partes y piezas sueltas, respuestos o herramientas el financiamiento externo deberá ser por más de 180 días. La lista de maquinaria y equipos para efectos de la aplicación de esta medida abarca a 200 ítems del arancel nacional y la lista de respuestos comprende unos 300 ítems del arancel nacional.

f) Recargos Arancelario del 30% sobre el valor CIF

Las mercaderías comprendidas en la Lista II están sujetas al pago de este gravamen adicional.

g) Permiso del Banco Central y Pago anticipado de derechos

En general para toda operación de importación se requiere del permiso otorgado por el Banco Central del Ecuador con anterioridad a la fecha de embarque de las mercaderías desde el país de procedencia. Este permiso de importación tiene una validez de 180 días, salvo casos especiales, y para su concesión es requisito indispensable el pago anticipado del 80% de los derechos arancelarios y de la totalidad del recargo arancelario.

CUADRO N° 6

DISTRIBUCION DE LAS NUEVAS MEDIDAS DE RESTRICCIONES EN ECUADOR SEGUN SECCIONES NAB

P

SECCIONES NAB	DESCRIPCION	TOTAL RESTRICCIONES N° Items	PROHIBICION DEFINITIVA N° Items	PROHIBICION TEMPORAL N° Items	LICENCIA PREVIA N° Items
I	Productos del Reino Animal	37	31	3	3
II	Productos del Reino Vegetal	70	68	1	1
III	Grasas y Aceites	28	27	-	-
IV	Alimentos, bebidas y tabaco	94	94	-	-
V	Minerales, combustibles	4	4	-	-
VI	Químicos	16	8	-	8
VII	Plásticos, caucho	7	4	-	3
VIII	Pieles, cueros	6	4	-	2
IX	Madera, corcho	11	10	-	1
X	Papel, sus productos	44	42	1	1
XI	Textiles	68	66	1	1
XII	Calzado, otros	8	8	-	-
XIII	Vidrio y cerámica	23	18	-	5
XIV	Piedras y metales preciosos	13	10	-	3
XV	Metales comunes	9	6	-	3
XVI	Maquinaria	179	56	114	9
XVII	Material de transporte	21	10	10	1
XVIII	Instrumentos	62	59	1	2
XIX	Armas y municiones	7	7	-	-
XX	Varios	26	25	-	1
XXI	Artes y antigüedades	-	-	-	-
	TOTAL	733	557	131	45

Instrumentos Para-arancelarios en Perú

Los demás instrumentos que regulan las importaciones en Perú con efectos similares al arancel han venido disminuyendo en importancia desde 1980. Los mecanismos para-arancelarios aún vigentes en el Perú son las prohibiciones de importación, las licencias previas, los monopolios estatales y los valores oficiales. El Sistema del Registro Nacional de Manufacturas (licencia del Ministerio de Industria) ha sido descontinuado.

a) Prohibición de importaciones

Este sistema fue implantado en 1969 y estaba destinado a la reducción del gasto de divisas en bienes superfluos. Esta lista de partidas arancelarias de importación prohibida, que incluía más de 800 ítems Nabandina en 1975, ha sido reducida a solamente 7 ítems desde Diciembre de 1981.

b) Importación Restringida

El sistema de Licencias Previas se establece en 1972 y tiene por objeto permitir al Ministerio de Agricultura velar sobre el abastecimiento de productos agropecuarios. El sistema de Monopolios Estatales y los productos con valores oficiales completan la nómina de importación restringida que alcanzan a solamente 131 ítems a diciembre de 1981.

En resumen, de un total de 5,207 aperturas consideradas en el arancel de aduanas del Perú, 5,069 partidas arancelarias son de libre importación, lo que representa el 97% del universo arancelario (Cuadro 7).

En el Cuadro 7 se presenta adicionalmente una imagen de la evolución de las restricciones para-arancelarias en el Perú para el período 1973-1981. Es clara la tendencia a la apertura de la economía en los dos últimos años: en 1973 el 60% de los items eran de importación permitida, mientras en 1979 el 75% eran productos de libre importación y en 1982 este porcentaje se incrementa a 97%. (Cuadro).

CUADRO 7

EVOLUCION DE LAS RESTRICCIONES PARA-ARANCELARIAS A LAS IMPORTACIONES: 1973 - 1981

EN PERU

	1973	A Diciembre 1979	A Julio 1980	A Diciembre 1980	A Diciembre 1981
Partidas de Importación Libre	2734	3,745	4,745	4,979	5,069
Partidas de Importación Restringida (Observados)	1051	1,258	343	118	131
Partidas de Importación Prohibida	786	9	9	7	7
Universe Arancelario	4571	5,012	5,097	5,104	5,207 (1)

(1) Preliminar

FUENTE: Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio y Banco Central de Reserva del Perú

Instrumentos Para-arancelarios en Venezuela

Con la finalidad de restaurar el equilibrio en la balanza de pagos y reactivar la demanda por productos nacionales el Gobierno de Venezuela impuso, a fines de 1982, un nuevo sistema de regulaciones a la importación a través de la creación de 9 regímenes legales y un régimen agropecuario adicional. Estos regímenes legales son: la prohibición de importaciones, la reserva exclusiva al ejecutivo nacional, la licencia del Ministerio de Fomento, el permiso del Ministerio de Sanidad, el Certificado Sanitario, permisos del Ministerio de Agricultura, el Ministerio de Defensa, el Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Relaciones Exteriores.

a) Prohibición de importaciones

Este régimen tiene un carácter transitorio con vigencia de un año e incluye un conjunto de productos fabricados en el país para los cuales la protección arancelaria se estimó como insuficiente por el significativo aumento de las importaciones. El número total de items afectados por prohibición de importaciones a través del Decreto 1384, y la Resolución 1455 es igual a 220 items. (Cuadro 8). Las secciones NAB mayormente afectadas por esta disposición son la Sección Textiles, la sección Maquinaria y la sección Alimentos-Bebidas-Tabaco. El valor total de las importaciones desde el mundo de estos items alcanzó a 650 millones de dólares en 1981.

b) Reserva Exclusiva al Ejecutivo Nacional

En relación a los artículos reservados a la importación exclusiva del ejecutivo se aclara que estas medidas no significan que el estado se convierta en un importador de toda clase de bienes, sino que se podría delegar en terceros para que realicen compras

en el exterior previa definición de cupos de importación. Con este mecanismo se intenta controlar la cantidad importada, la calidad y el origen de las mercaderías y el establecimiento de compromisos de precios para evitar la competencia desleal. Existen un total de 439 items bajo esta restricción al comercio (Cuadro 8) siendo el comercio de importación venezolano desde el mundo en 1981 de 2,712 millones de dólares (20% del total). Los productos con reserva al Ejecutivo Nacional están concentrados en productos agropecuarios y de las industrias alimenticias (Secciones I al IV de la NAB).

c) Régimen Agropecuario

Este mecanismo implica la administración de un sistema de permisos a la importación de productos agropecuarios especialmente de las secciones I y II de la NAB. El número total de items en este régimen (no considerados en el régimen de importación reservada al Ejecutivo Nacional) alcanza a 55 items (Cuadro 8) que representan un valor de importación de 610 millones de dólares en 1981.

d) Licencia del Ministerio de Fomento.

Esta restricción afecta a un total de 83 items arancelarios (Cuadro 8); su distribución por secciones muestra que están concentradas en las secciones de Maquinaria y Manufacturas Metálicas. Las importaciones desde el mundo de los productos incluidos en este régimen alcanzó a 730 millones de dólares en 1981.

e) Permiso del Ministerio de Hacienda

Este régimen afecta a 19 items arancelarios concentrados en productos textiles básicamente (Cuadro 8). Las importaciones son de menor cuantía.

f) Permisos del Ministerio de Sanidad, Agricultura, Defensa y Relaciones Exteriores y Certificado Sanitario

Estos regímenes no se consideran restricciones al comercio y son considerados prácticas legales al comercio, por el Artículo 53° del Tratado de Montevideo que creara la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

CUADRO N° 8

RESTRICCIONES A LA IMPORTACION EN VENEZUELA POR TIPO DE RESTRICCION Y DISPOSITIVO LEGAL 1/

(Número de ítems)

	DECRETO 1384	RESOLUCION 1280	RESOLUCION 1449	RESOLUCION 1450	RESOLUCION 1455	TOTAL ITEMS 2/
Importación Prohibida (Régimen Legal 1)	5	-	-	-	215	220
Importación Reservada al Ejecutivo Nacional (Régimen Legal 2)	272	4	163	-	-	439
Licencia del Ministerio de Fomento (Régimen Legal 4)	57	6	-	20	-	83
Permiso del Ministerio de Hacienda (Régimen Legal 8)	19	-	-	-	-	19
Régimen Legal Agropecuario 3/	56	-	-	- 1	-	55
TOTAL	409	10	163	19	215	816

1/ Al 10 de diciembre de 1982

2/ Según ítems del Arancel de Venezuela

3/ No comprende los ítems incluidos simultáneamente en uno cualquiera de los regímenes anteriores.

3.4. Zonas Francas o Puertos Libres

En Bolivia no se han establecido zonas francas o puertos libres.

En Colombia se han establecido 6 zonas francas en Barranquilla, Calí Buenaventura, Cúcuta, Cartagena, Santa Marta y Feria Exposición de Bogotá. En estas zonas, excepto la última, se introducen mercaderías que gozan de franquicias para acumulación de stocks, ensamble y transformación y para nacionalización definitiva o exportación a terceros. Sólo en el caso de la introducción a Colombia estas mercaderías están sujetas a gravamen y licencia de importación.

En Colombia se creó el puerto libre de las Islas de San Andrés y Providencia con un régimen muy especial ya que todas las importaciones están sujetas a licencia previa por INCOMEX aunque exentas de gravámenes aduaneros. Existe un impuesto al consumo de 10% del cual están exentas algunas importaciones de primera necesidad y máquinas para servicios públicos. Los viajeros procedentes de San Andrés tienen derecho a ingresar como equipaje y libre de gravámenes artículos nuevos para uso personal en cantidades limitadas.

En Ecuador se ha dispuesto la creación de una sola zona franca en el Puerto de San Lorenzo, Provincia Esmeraldas, a favor de Brasil, donde podrían ingresar, salir y depositarse mercaderías provenientes de ese país.

En el Perú se ha reglamentado la creación de zonas francas pero a la fecha no se ha implementado ninguna.

En Venezuela se creó la zona franca de Nueva Esparta en 1966 bajo la jurisdicción del Ministerio de Hacienda. Una segunda Zona Franca Industrial en Paraguaná se crea en 1973. El único régimen de Puerto Libre en Venezuela comprende el ámbito territorial de la Isla Margarita.

4. POLITICA DE INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES EN EL GRUPO ANDINO

4.1 Introducción

La fuerte competencia en el mercado internacional de productos manufacturados hace necesario la utilización de instrumentos e incentivos que permitan reducir los costos de producción de las empresas industriales de los países en desarrollo de manera que no se transfieran al exterior costos internos artificiales tales como los impuestos que gravan al producto, a sus insumos o a los factores del proceso de producción.

Esto se hace más evidente cuando se reconoce que la política de industrialización vía sustitución de importaciones, seguida en nuestros países, determinó una alta protección arancelaria y, una sobrevaluación del tipo de cambio en ciertos períodos, haciendo aún más necesario compensar los mayores costos de producción interna resultante, a través de una política de promoción de exportaciones.

Esto es reconocido universalmente y hoy en día la exoneración o devolución de los impuestos internos sobre productos destinados a la exportación resulta la forma más utilizada de compensación a la actividad exportadora.

Este criterio es considerado inclusive en el nuevo Código sobre subsidios a la exportación y derechos compensatorios del GATT. En este nuevo código se sigue admitiendo la exención y devolución de los impuestos indirectos internos y de derechos de importación sobre los insumos utilizados en la producción pero se sigue considerando subsidios a la exportación la exención

exoneración o aplazamiento de los impuestos directos.

En todos los países andinos las exportaciones están sujetas a regímenes especiales de promoción que consideran incentivos de exoneración, rebaja o devolución de impuestos arancelarios e internos, incentivos fiscales a la exportación, e incentivos crediticios a la actividad exportadora, aunque existen ciertas diferencias entre ellos. Un resumen de los mecanismos utilizados en los Países del Grupo Andino para promover exportaciones no-tradicionales se presenta en esta sección.

4.2 Incentivos de Exoneración, Rebaja o Devolución de Impuestos Arancelarios e Internos para Productos Exportados

Estos mecanismos de exoneración, rebaja o devolución de aranceles e impuestos indirectos constituyen prácticas que no son consideradas como subsidios genuinos por el Código del General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Esta sección presenta un listado de los diversos regímenes de este tipo que son utilizados como incentivos a las exportaciones en los Países Miembros del GRAN.

2.1 Bolivia.-

Los mecanismos de incentivos a las exportaciones rigen desde 1977 a través del "Régimen de Incentivos Fiscales a las Exportaciones No-Tradicionales"(RIF) que tiene por objetivos expandir y diversificar exportaciones, incrementar el ingreso de divisas, incentivar empleo y aprovechar las economías de escala. El régimen RIF concede liberaciones de gravámenes aduaneros e internos y establece el "Certificado de Reintegro Tributario" (a desarrollarse en la próxima sección). Solamente se exceptúan del régimen las exportaciones de minerales y metales, petróleo, gas y sus derivados.

El régimen contempla la devolución de gravámenes pagados en la importación de insumos utilizados en la fabricación del producto exportado y contempla la exoneración del pago de los gravámenes a la importación de los bienes de capital usados en la producción del bien exportado.

Adicionalmente, el RIF establece la exoneración de gravámenes a la exportación con excepción del café crudo verde, hoja de coca, azúcares de remolacha, cacao en grano y algodón sin peinar ni cardar.

En lo que se refiere a impuestos internos, el RIF establece, para los productos de exportación comprendidos, la liberación del impuesto sobre ventas, del impuesto municipal, de impuestos al consumo (selectivos y específicos). Adicionalmente se regula la liberación de todo gravamen local y departamental a las exportaciones y al tránsito de productos de exportación.

2.2 Colombia

Existe un régimen de franquicias arancelarias denominado Plan Vallejo que está en vigencia desde 1959. De acuerdo a este régimen los exportadores de productos manufacturados tienen el derecho de importar materias primas, insumos y bienes de capital con exoneración del pago de gravámenes arancelarios y sin la aplicación de licencias y depósitos previos.

Una exigencia del Plan Vallejo es la obligación de las empresas a obtener crédito en divisas para financiar las importaciones. Existe la necesidad adicionalmente de llevar una contabilidad estricta de las compras de insumos y de las cantidades utilizadas en la fabricación de los productos exportados.

Dado que el Plan Vallejo era poco accesible para las pequeñas empresas por el requisito de financiación externa se implantó en 1967 el llamado Plan Vallejo Junior. Este consiste en el derecho que adquieren los exportadores de manufacturas para importar libre de gravámenes materias primas e insumos con el fin de reponer las cantidades que fueron usadas en la fabricación de productos exportados

y por las cuales se habían pagado derechos de importación. Se estableció que para gozar de este incentivo se requería un mínimo de valor agregado nacional de 40% del valor del producto.

Existe también un sistema de draw-back por el cual el gobierno no puede establecer en favor de los exportadores de manufacturas la deducción parcial de los derechos de Aduanas sobre maquinaria y equipo y otros insumos empleados en la elaboración de artículos exportables. Este sistema no tiene un reglamento y no se encuentra funcionando en la práctica.

Con relación a los demás impuestos internos se establece la exención del impuesto a las ventas tanto sobre el producto de exportación como sobre las materias primas e insumos destinados a fabricarlos. Se establece además la exención del impuesto de timbre, de impuestos al tránsito de mercancías de exportación.

En lo que se refiere a impuestos directos, las empresas exportadoras que reciban Certificados de Abono Tributario (ver próxima sección) tienen derecho a descontar de su impuesto a la renta el 40% del monto de dicho certificado, en el caso de sociedades anónimas y el 20% para las sociedades limitadas y personas naturales.

Adicionalmente, se reglamenta que los exportadores ubicados en zonas limítrofes y cuya producción se destine al abastecimiento de mercados vecinos, tienen derecho al reembolso de la cuota que se paga al I C S S y al SENA.

2.3 Ecuador.-

Los productos de exportación gozan de los incentivos del Abono Tributario y de la exoneración de impuestos a la exportación. En Ecuador también se utilizan regímenes arancelarios especiales como el de "internación temporal" para otorgar liberación de los

gravámenes a la importación de materias primas destinadas a la elaboración de productos de exportación no-tradicional. La Ley contempla asimismo el reconocimiento de un crédito tributario para los casos que se haya pagado el impuesto por las materias primas usadas en la elaboración de productos de exportación.

2.4 Perú.-

A través del Régimen Integral de Promoción de Exportaciones (Decreto Ley 22342) y otros dispositivos complementarios se ha establecido, por un lapso de 10 años, un conjunto de incentivos a las exportaciones de productos no tradicionales que son adicional al Certificado de Reintegro Tributario (CERTEX).

En primer lugar se dispone la exoneración de derechos aduaneros y demás impuestos que afecten a la exportación. Este es un beneficio automático que se concede a todos los productos que no se encuentran incluidos en la Lista de Exportación Tradicional aprobada por D.S. 015-76-CO/CE. También se concede la exoneración del impuesto a los bienes y servicios. Este beneficio se concede tanto a la exportación como a las compras internas de productos que luego se exporten. En este último caso no se trata directamente de una exoneración, sino de la devolución del impuesto una vez exportado el producto mediante un certificado de devolución de crédito fiscal.

Adicionalmente se establecen incentivos a las empresas productoras de bienes de exportación no tradicional, aún cuando no estén calificadas como industrias de exportación no tradicional:

- a) Suspensión y exoneración definitiva de los derechos ad-valorem que graven la importación de bienes de capital.

Este beneficio se otorga a las empresas productoras que se comprometen a exportar, dentro de los dos años de haber iniciado la producción con el bien de capital internado, el 40% de su producción, y asimismo, se comprometen a generar, dentro de los cinco años de ingresado el bien de capital, un ingreso neto de divisas equivalente al 100% del valor CIF del bien importado.

- b) Facultad de acogerse al Régimen de Admisión Temporal. La Admisión Temporal consiste en poder ingresar al país materias primas e insumos sin pago de derechos de importación, con el compromiso de incorporarlos en productos de exportación no tradicional, que luego sean exportados.

- c) Adquisición de materias primas producidas en el país al precio del mercado internacional.

Otras facilidades otorgadas a la exportación no tradicional en el Perú incluyen las siguientes:

- i) Incentivos y Regímenes Especiales que tienden a promover la apertura y el mantenimiento de mercados internacionales; en particular oficinas en el exterior y depósitos en Zonas Francas en el Exterior y Ventas bajo modalidades no tradicionales, tales como:

- Ventas en consignación; modalidad que permite la colocación de productos de difícil acceso a los mercados pudiendo mantenerlos durante un año y medio en el exterior para venta.
- Ventas a través de Ferias Internacionales; en este caso la mercadería puede salir del país exonerada de fianza.

- Ventas contra el pago de bienes y/o servicios; modalidad que permite vender productos utilizándose como contraprestación de bienes del exterior, así como Servicios.
- ii) Incentivos adicionales a las empresas industriales que se registren como industria de exportación no tradicional. Estos incentivos comprenden la exoneración del impuesto a la renta en porcentajes de reinversión superiores a los que fija la Ley de Industrias, pudiéndose destinar la reinversión, además de los fines regulares, a la instalación de Oficinas en el Exterior, para constituir Consorcios de Exportación o para la formación de capital de trabajo.

Además se otorgan beneficios que inciden en la determinación del impuesto a la renta, al considerar como gastos la bonificación por incremento de puestos permanentes de trabajo y la bonificación en los porcentajes de depreciación del activo fijo. Finalmente se concede la exoneración del impuesto de alcabala y adicional por las compras de inmuebles y la facultad de contratar personal eventual para atender contratos de exportación.

2.5 Venezuela.-

En Venezuela, además del incentivo del crédito fiscal en Bonos Tributarios rige un sistema de draw-back que permite la devolución de impuestos a la importación de materias primas destinadas a la fabricación de productos venezolanos para exportación. Existe adicionalmente la posibilidad de exoneración de los derechos de aduana de las materias primas importadas (Decreto 803 de 1967).

En Venezuela no existe un impuesto general al las Ventas sino impuestos selectivos al consumo de determinados productos. En todo caso se exime de este impuesto a los productos manufacturados que sean exportados, reintegrándose el impuesto pagado..

4.3 Incentivos fiscales a la exportación en los Países Andinos

Introducción

3.1 Bolivia.-

El Regimen de Incentivos Fiscales (RIF) del Decreto 14853 de 1977 otorga a los exportadores un "Certificado de Reintegro Tributario" que es un documento de curso legal, éndosable y exento de impuestos que puede usarse para el pago de obligaciones tributarias.

Los productos beneficiados con este mecanismo son todos los productos industriales y agropecuarios. Se exceptúan algunos productos considerados tradicionales y otros amparados por asignaciones del Programa Sectorial de Desarrollo Industrial del Grupo Andino. Los productos exceptuados son: ganado vacuno, nueces, café, hojas de coca, azúcar, caucho, gomas naturales, maderas escuadradas y aserradas, pelos finos, algodón, compresores, taladradoras y perforadoras.

La base de aplicación del reintegro tributario es el valor de las divisas entregadas al Banco Central de Bolivia por las exportaciones agropecuarias, artesanales y manufactureras.

El monto del reintegro tributario es de 10% del valor de la exportación de los productos agropecuarios y artesanales. El porcentaje de reintegro recibido por las exportaciones manufactureras varía en función del porcentaje de valor agregado nacional incorporado en el producto exportado, de acuerdo a la siguiente escala:

% Valor Agregado	% Reintegro
0 - 10	5
10.1 - 30	7
30.1 - 40	9
40.1 - 50	12
50.1 - 60	16
60.1 - 70	21
70.1 - 100	25

El valor agregado nacional se define como la diferencia entre el valor de venta de los productos exportados y el valor de los insumos importados incorporados (incluyendo gravámenes)

3.2 Colombia

En Colombia existe el Certificado de Abono Tributario (CAT) que es un documento legal al portador, de libre negociabilidad, y exento de toda clase de impuestos. El certificado de Abono Tributario puede usarse para pagar impuestos nacionales, impuestos a la renta, impuestos sobre ventas o gravámenes de importación. El CAT tiene un vencimiento de dos años y existe un plazo de espera para su utilización que es igual a 3 meses para manufacturas y 6 meses para productos primarios.

Los productos beneficiados por el CAT son todos los productos con excepción del café, petróleo y derivados y cueros crudos de res.

La base de aplicación del Certificado de Abono Tributario es el valor del reintegro de divisas efectuado por el exportador al Banco de la República.

Los porcentajes del CAT variaban entre 1 por mil aplicado a las exportaciones menos prioritarias hasta 5%, 9% y 12% para los demás productos. A partir de 1981 se eliminó el CAT de 1 por mil aplicable a las exportaciones no prioritarias, elevándose los porcentajes otorgados a 5, 10 y 15 por ciento en enero 1983.

3.3 ECUADOR

En 1979 se promulga la Ley de Abono Tributario a las exportaciones que crea un Certificado de Abono Tributario emitido en forma nominativa a la orden del exportador, libremente transferible por endoso, exento de impuestos y aplicable a la cancelación de cualquier obligación de carácter fiscal, con excepción de tasas por servicio, depósitos previos, derechos arancelarios, regalías y contribuciones relacionadas a actividad minero-petrolera.

Los productos beneficiados con este mecanismo son todos los productos excepto café en grano o tostado, cacao, banano y petróleo.

El Certificado de Abono Tributario se concede sobre el valor FOB de cada exportación en los siguientes porcentajes:

- a) Productos Agropecuarios: 5% para los productos exportados en estado natural. Este porcentaje podrá incrementarse hasta un 10% adicional en casos especiales de mercados o productos nuevos de exportación y en función al grado de dificultad de acceso a los mercados externos.
- b) Productos Manufacturados, artesanales y pesqueros: el porcentaje estará en función del porcentaje de valor agregado nacional efectivamente incorporado al producto, de acuerdo a la siguiente escala:

% Valor Agregado	% Abono Tributario
$\% \leq 35$	-
$35 < \% \leq 45$	7
$45 < \% \leq 55$	9
$55 < \% \leq 65$	11
$65 < \% \leq 80$	13
$80 < \% \leq 100$	15

En casos especiales, se podrá incrementar temporalmente el porcentaje de abono tributario hasta un adicional del 10% en función del grado de utilización de mano de obra, nivel de incorporación tecnológica, dificultad de acceso a mercados externos, nuevos mercados, y producciones relacionadas con los proyectos derivados de la participación del Ecuador en el Acuerdo de Cartagena. Por otra parte la exportación de empresas relacionadas con la Lista de Inversiones Dirigidas gozarán de un porcentaje adicional de CAT de 3%, que debe considerarse incluido dentro del incremento adicional de hasta 10% que otorga la ley.

El porcentaje de valor agregado nacional será definido por el Comité Administrativo de la Ley de Abono Tributario deduciendo del valor FOB de exportación el valor CIF de las materias primas e insumos importados y los pagos por uso de patentes, marcas y otros de efecto equivalente que deben transferirse al exterior.

3.4 Perú

En el Perú se ha establecido el Certificado de Reintegro Tributario a las Exportaciones (CERTEX). Este documento legal se emite en forma nominativa a la orden del exportador, es libremente transferible por endose, y puede ser utilizado para el pago de todo tipo de impuesto. El CERTEX constituye ingreso del exportador y por lo tanto se encuentra afecto al impuesto a la renta.

Los productos beneficiados por este mecanismo son todos los productos de exportación no-tradicional. La base de aplicación del CERTEX es el valor FOB de exportación y los porcentajes de CERTEX aplicados actualmente se detallan a continuación.

En primer lugar el CERTEX básico se otorga en un porcentaje de 22% para productos de alto valor agregado, 20% para los productos de mediano valor agregado y de 15% para los productos de menor valor agregado.

De otro lado, los productos artesanales gozan de un reintegro tributario compensatorio artesanal de 30% sobre el valor FOB de la exportación realizada.

Para las exportaciones de los productos elaborados con metales preciosos, el valor FOB para el cálculo del CERTEX será reajustado de acuerdo con las normas que establezca el Ministerio de Economía. Se establece además un Reintegro Tributario Compensatorio Adicional para productos elaborados por empresas fuera de Lima y Callao.

3.5 Venezuela

La Ley de incentivos a la exportación establece un crédito fiscal pagaderos en Bonos Tributarios de Exportación. Estos son documentos emitidos al portador, libremente negociables, exentos de impuesto y aplicables al pago de todo tipo de obligación fiscal.

Los productos beneficiados son todos aquellos productos cuyo valor agregado nacional sea igual o mayor a 30%. Se exceptúan el petróleo y derivados, minerales, café y cacao. El goce de este beneficio se extiende también a los productos agropecuarios y a los

fabricantes que envíen su producción a los puertos libres, zonas francas y áreas con régimen aduanero especial, siempre que la ubicación geográfica y el producto exportado así lo justifique.

La base de aplicación del Bono de Exportación es el valor FOB de la exportación y el porcentaje a aplicarse dependerá del porcentaje de Valor Agregado Nacional. El valor Agregado Nacional lo determina el Instituto de Comercio Exterior a solicitud del exportador. El máximo porcentaje del Bono de Exportación es 30% y su relación con el nivel del valor agregado nacional se da en la siguiente escala:

% Valor Agregado	Bono Exportación
30 - 44.9	11
45 - 59.9	16
60 - 69.9	20
70 - 79.9	23
80 - 89.9	26
90 - 99.9	29
100	30

3.6 Evolución de los Incentivos Fiscales a la Exportación en Colombia y Perú en el período 1970-1981

Una visión de la evolución de las exportaciones no-tradicionales en Colombia-Perú y de los niveles de los incentivos fiscales a la exportación otorgados en el período 1970-1980 se presentan en el Cuadro 9 . No se dispone de la información correspondiente para los demás países andinos.

Las cifras sobre el valor de los Certificados de Abono Tributario emitidos por Colombia y de los Certificados de Reintegro Tributario emitidos por Perú se presentan en millones de la moneda nacional y en dólares, estimados al tipo de cambio oficial promedio de cada año.

Se nota un crecimiento significativo del valor de los CAT emitidos en Colombia hasta 1975 en que se produce una disminución del porcentaje de CAT desde 15% a un máximo de 7%. Esto determinó una significativa reducción de los costos fiscales de los incentivos a exportaciones que disminuyeron a menos de la mitad en ese año 1975. Para 1981 el costo fiscal del CAT alcanzó 80 millones de dólares, lo que comparado con el valor de las exportaciones distintas a café de 1536 millones (que es un estimado aproximado de las exportaciones beneficiadas con incentivos) proporciona un estimado del porcentaje promedio de incentivos tributarios igual a 5%. Es de notar que las exportaciones menores en Colombia han tenido un crecimiento continuo y significativo incrementándose desde 269 a 1536 millones de dólares entre 1970 y 1981, lo que representa un ritmo

promedio de crecimiento de 17% anual en el período. ^{1/}

De otro lado, en Perú las exportaciones no tradicionales tienen un lento crecimiento hasta 1976 en que alcanzan a 141 millones de dólares, pero después se sextuplican entre 1976 y 1980, cuando alcanzan 832 millones. El desarrollo del costo fiscal del CERTEX es similar, alcanzando un máximo de 154 millones de dólares en 1979 (un CERTEX promedio de 23%) pero después se reduce a un nivel de 128 millones de dólares en 1981, lo que representa un CERTEX promedio de 18%.

^{1/} La regresión estadística estimada para las exportaciones distintas a café es:
 $\ln X (\text{Colombia}) = 0.158 T + 5.5867;$ $R = .969$ donde T
es el tiempo en años con T (1970) = 1.

CUADRO 9

INCENTIVOS FISCALES A LA EXPORTACION EN LOS PAISES 1970-1981

(Millones de dólares)

AÑO	COLOMBIA 1/ (Millones de pesos)	(Emisión de CAT) (Millones dólares)	PERU 2/ (Millones de soles)	(Emisión de CERTEX) (Millones dólares)	Colombia Exp. distin- tas de Café 1/	Perú Exportacio- nes n. trad. 3/
1970	505	27	69	2	269	34
1971	707	35	95	2	295	30
1972	1170	54	234	6	436	52
1973	1704	72	579	15	579	113
1974	2408	92	897	23	795	151
1975	1209	39	554	14	793	101
1976	1010	29	1435	25	778	141
1977	934	25	3839	46	945	248
1978	1565	40	12662	81	1024	344
1979	1992	47	34605	154	1295	674
1980	3576	76	41553	144	1585	832
1981	4375	80	54812	128	1536	693

FUENTE 1/ "Evolución Reciente y Perspectivas de la Política de Promoción de Exportaciones"
INCOMEX, Julio 1982

2/ Unidad de Estadística de la Junta del Acuerdo de Cartagena

3/ Banco Central de Reserva del Perú "Memoria 1981"

4. Incentivos Crediticios a la Exportación

4.1 Bolivia

El Banco Central de Bolivia administra el Fondo Especial de Crédito para el Desarrollo Económico para la concesión de créditos a la exportación pre-embarque. Actúan como instituciones intermediarias los Bancos del Sistema Financiero Nacional y el Banco del Estado. Esta financiación se realiza para el acopio, transformación y elaboración de productos de exportación no-tradicional. Las condiciones de financiamiento son hasta por el 70% del valor FOB de la exportación, a plazo máximo de un año, interés anual del 12% y con una garantía del 350% del monto del préstamo.

Existe también un sistema de créditos post-embarque. El sistema bancario concede a los exportadores bolivianos, financiamiento para los créditos a sus compradores externos hasta por el 80% del valor de la carta de crédito o factura comercial y a plazos máximos de 60 y 120 días respectivamente.

Asimismo, con cargo al "Fondo Adicional del III Convenio Internacional del Estaño" se efectúan redescuentos de operaciones de créditos para la exportación. Finalmente, el Banco Central se encarga del manejo de la línea de crédito concedida por el Banco Interamericano de Desarrollo para el financiamiento de las importaciones de capital para empresas exportadoras.

4.2 Colombia

El financiamiento a las exportaciones menores está canalizado por el Fondo de Promoción de Exportaciones PROEXPO cuyas líneas son manejadas por entidades financieras como el Instituto de Fomento Industrial, Corporación Financiera Popular, Fondo Financiero Industrial, Fondo Financiero Agropecuario, Fondo de Inversiones Privadas y Corporaciones financieras en general. Se consideran exportaciones menores todos los productos con excepción del café, petróleo, algodón, azúcar, banano y carne. Los recursos de PROEXPO se financian a través de un impuesto/del 5% sobre el valor CIF de las importaciones.

Los créditos de PROEXPO constituyen un servicio integral de financiamiento, ya que se otorgan créditos para capital de trabajo y adquisición de activos y también para descontar los documentos de crédito que garantizan el pago al exportador nacional cuando éste ha concedido créditos en el exterior.

Se otorgan así las siguientes líneas de crédito:

- a) Créditos para la inversión y estudios de preinversión orientada a la exportación, a través del Instituto de Fomento Industrial, a mediano y corto plazo y teniendo en cuenta la diversificación de exportaciones.
- b) Créditos para apertura de mercados, los que son concedidos por PROEXPO para promover exportaciones a través de estudios, viajes, publicidad, ferias, exhibiciones y muestras.

- c) Créditos para capital de trabajo, otorgados en moneda nacional para financiar empresas dedicadas a producir, almacenar o vender mercancías menores destinadas exclusivamente a la exportación. El interés es 18% anual con plazos hasta 12 meses para productos agropecuarios. El monto del préstamo es hasta el 80% del valor de la exportación participando PROEXPO con un 90% y los intermediarios financieros aportando el 10% restante.
- d) Post-financiación o financiación del crédito que otorga el exportador al comprador en el exterior, mediante el descuento de letras originadas en cartas de crédito irrevocables avaladas por bancos extranjeros de primera categoría. Este crédito tiene un interés anual del 2% para letras hasta 180 días y 4% anual para las letras de mayor término.
- e) Créditos especiales para los productos de exportación con destino a países del Grupo Andino. La finalidad de estas líneas es otorgar crédito a los importadores andinos que adquieren productos originarios de Colombia. Únicamente son financiables los productos concordantes con los programas de integración subregional. El plazo para bienes durables y semidurables es de 3 años, con una tasa de interés de 7% anual y el monto financiable puede ser hasta el 100% del valor FOB de la exportación o el 100% del valor CIF de la importación, si se usan barcos y seguros colombianos.

Otros financiamientos que realiza PROEXPO incluyen financiación de proyectos para exportación de servicios turísticos, para exportación conjunta de bienes y servicios, para creación y consolidación de empresas comercializadoras.

4.3 Ecuador

La Corporación Financiera Nacional administra el Fondo de Promoción de Exportaciones FOPEX, que utiliza líneas de crédito con el Banco Central.

Las operaciones de crédito que se pueden realizar con cargo al FOPEX incluyen las siguientes:

- a) Financiamiento a corto plazo de capital de trabajo para la producción de mercaderías para la exportación. Los plazos, garantías y tasas de interés son fijadas por el Concejo del FOPEX siendo actualmente por un monto de hasta 80% del valor de la exportación y con una tasa de interés del 8% anual.
- b) Financiamiento de estudios de mercado y promoción comercial en el exterior. Estos créditos pueden alcanzar un monto de hasta 50% de los costos.
- c) Financiamiento para el descuento de letras y pagarés, cartas de crédito y otros documentos relacionados con la exportación. El Banco Central concede crédito hasta por 180 días para financiar exportaciones. El monto está en función de una garantía de un banco privado y las tasas de interés fluctúan entre 6 y 7% anual.

Adicionalmente, el Banco Central permite al Sistema bancario y financiero nacional el financiamiento de proyectos de producción de materias primas de bienes exportables, a una tasa de interés de 9% y plazos en función del ciclo productivo de las materias primas.

4.4 Perú

El financiamiento de la exportación se realiza a través del Fondo de Exportaciones No-Tradicionales, FENT. Este fondo permite al sistema bancario otorgar crédito a los exportadores a tasas reducidas tanto en la etapa de pre-embarque como en la de post-embarque.

Los créditos FENT en la etapa de preembarque se otorgan en soles a tasas del 47.5% más 2% de comisión del banco intermediario. Las solicitudes pueden ser hasta 80% del valor FOB de la exportación y el período máximo del crédito otorgado es de 180 días.

Los créditos FENT en la etapa de post-embarque rigen de acuerdo a un nuevo mecanismo de financiamiento de exportaciones no tradicionales que permite ofrecer mejores créditos a clientes en el exterior y hacer más competitivos los productos nacionales. El financiamiento post-embarque puede alcanzar un monto máximo de 90% del valor FOB o, en el caso de transporte en barcos nacionales, del valor CIF de la exportación.

Para obtener el financiamiento FENT de post-embarque, el banco local debe internar moneda extranjera por el 80% del monto financiado (esto es, por el 72% del valor de la exportación). Contra este depósito el Banco Central emite un certificado en moneda extranjera FENT a un interés igual a la tasa LIBOR más 5 puntos. Después de esta operación el Banco Central libera la línea FENT por un monto equivalente al 90% de la exportación.

Una vez realizado el pago de la exportación y cancelado con parte de ella el crédito original en el exterior (el 72%) el banco local debe depositar en el Banco Central el 28% restante. Por

su parte, el Banco Central aplica el certificado FENT de 72% a amortizar el FENT, toma el 18% para cancelar el equivalente del 90%, y por el 10% restante emite certificado de libre disponibilidad para el exportador.

Todo este sistema está significando una ventaja financiera al exportador reduciendo significativamente el costo de financiamiento de aproximadamente 17% anual (en dólares) a menos de 3% anual.

4.5 Venezuela

El crédito a las exportaciones en Venezuela se canaliza a través del Fondo de Financiamiento de las Exportaciones (FINEXPO). Los beneficiarios de FINEXPO son los exportadores de bienes producidos en el país con un valor agregado nacional mínimo de 30%, y las firmas exportadoras de servicios cuyo capital pertenezca en más de 80% a inversionistas nacionales y que no menos del 75% de las remuneraciones sean para nacionales.

Las operaciones financiables por FINEXPO incluyen:

- 1) Estudios de factibilidad, esta modalidad tiene por objeto otorgar ayuda crediticia a los productores o exportadores a fin de que puedan realizar los estudios de factibilidad de proyectos relacionados con futuras exportaciones.

- 2) Estudios de mercados externos, tanto generales, en zonas geográficas seleccionadas, como para productos específicos.
- 3) La inversión fija, en empresas dedicadas a la clasificación, preparación y empaque de productos agrícolas para la exportación.
- 4) Capital de Trabajo, se suministran al productor los recursos necesarios para financiar los costos imputables al proceso productivo de bienes destinados a la exportación, incluyendo los insumos tanto nacionales como extranjeros, el pago de la mano de obra, y otros servicios conexos con las actividades productivas exportadoras.
- 5) Los requerimientos de efectivo, de los exportadores cuando se trate de exportaciones bajo contrato y con un plazo determinado.
- 6) La exportación misma, entendiéndose por ella, el financiamiento de una o de todas las operaciones necesarias para la exportación de bienes y servicios nacionales y particularmente el valor del producto a exportar, las primas de seguros y el pago de fletes.

5. Seguros de Crédito a la Exportación en los Países Andinos ^{1/}

5.1 Seguro de Crédito a la Exportación en Colombia

El Gobierno de Colombia por medio del Decreto 444 de 1967 determinó las bases legales para el establecimiento de un sistema de Seguros de Crédito a la Exportación.

Los riesgos que cubre el sistema son de dos clases: comerciales y político-extra ordinarios. Los primeros los cubre la compañía Seguros La Unión. Los segundos PROEXPO. Sin embargo, para facilitar la gestión del exportador, Seguros La Unión actúa en calidad de mandatario de PROEXPO y expide las garantías correspondientes.

En lo que se refiere a los riesgos comerciales, Seguros La Unión S.A, indemniza al asegurado las pérdidas netas definitivas a consecuencia de la insolvencia de sus clientes compradores. La garantía puede incluir gastos de transportes y seguro de las mercancías, derechos de aduana y otros accesorios siempre que su valor figure en la factura y hayan sido declarados a la compañía para efectos del cálculo de la prima.

El seguro cubre asimismo, las pérdidas netas definitivas resultantes de la no entrega al comprador de la mercancía, y de gastos de reimportación o reexportación.

^{1/} Esta sección esta basada en el capítulo correspondiente al "Manual del Exportador Andino". Estos seguros de crédito estan establecidos solo en Colombia, Perú y Venezuela y se encuentran en estudio en Bolivia y Ecuador.

En riesgos comerciales provenientes de insolvencia o morosidad prolongada se garantiza como máximo hasta el 90% de las pérdidas netas definitivas. Para los denominados riesgos políticos y extraordinarios se cubre hasta el 100% de la pérdida neta.

PROEXPO determinará, en las respectivas pólizas del seguro de crédito a la exportación, el procedimiento para establecer la pérdida neta.

El asegurado se compromete someter a previo estudio y clasificación crediticia, sin excepción, a todos los clientes con los que opera en el momento de formalizar la póliza. Con base en el estudio que adelante la compañía y en atención al límite de garantía solicitado por el asegurado, se determina la responsabilidad en cuanto a cada comprador del exterior.

El cupo que se fije tiene generalmente vigencia de un año salvo que el asegurado solicite aumento o que por informaciones de Seguros La Unión, se vea precisada a excluir o a reducir la cuantía. El asegurado puede también solicitar la cancelación de la garantía cuando lleguen a su conocimiento informes desfavorables de su comprador a crédito o cuando suspenda negocios con él. El asegurado se obliga a comunicar inmediatamente los informes des favorables o dudosos sobre los importadores garantizados.

El otorgamiento de pólizas y sus condiciones particulares, así como la fijación de la prima, corresponde a una comisión de garantías compuesta por cuatro representantes del FOPEX y cuatro de Seguros La Unión.

Las garantías cubren simultáneamente los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios, y no se conceden separadamente.

La tasa aplicable la determina la comisión de garantías con base en factores, tales como el volumen de ventas a crédito, tipo de mercancía, plazo para el pago, países de destino, etc. Las tarifas fluctúan entre el 0.15% del monto del crédito para ventas con pago a la presentación de documentos, como mínimo, y 3.9% como máximo para ventas hasta de un año.

El cobro de la prima se realiza con base en las ventas estimadas para el año de vigencia del seguro y se cobra provisionalmente por meses, trimestres o semestres. Es de notar que PROEXPO asume el 50% de la prima. Al finalizar la vigencia anual se ajusta la prima, de acuerdo con las ventas definitivas.

Las primas y las indemnizaciones serán liquidadas por la compañía en pesos colombianos. La tasa de cambios en ambos casos será la que rija oficialmente la víspera de la fecha en que se practique la liquidación pero en ningún caso el tipo de conversión aplicable a las indemnizaciones podrá ser superior al que sirvió de base para el cálculo de la prima.

El asegurado contribuye a los gastos originados por el estudio y vigilancia de los créditos, así como por el reestudio anual y ampliación de cifras de cobertura con un aporte que se conviene de común acuerdo con la compañía.

Para los efectos del seguro se entiende por insolvencia de los importadores:

- a) Cuando resultare imposible, por falta de bienes del importador, la ejecución de la sentencia obtenida por el asegurado en el procedimiento judicial instaurado en reclamación de su crédito.
- b) Cuando el importador fuera declarado judicialmente en estado de suspensión de pagos o de quiebra, o hubiere ultimado con sus acreedores un convenio aprobado por la compañía.
- c) Cuando transcurridos doce meses del último vencimiento no pagado, el asegurado demuestre que el crédito garantizado ha resultado incobrable, siempre que se hayan agotado las gestiones conducentes a su recobro y sea inútil y onerosa la iniciación de un procedimiento judicial.

El Fondo de Promoción de Exportaciones del Banco de la República por intermedio de Seguros La Unión, en su calidad de mandatario garantiza al asegurado contra los riesgos políticos y extraordinarios, derivados de las operaciones de exportación, cuando producida una pérdida para el exportador hubiere sido ocasionada por las medidas expresas o tácitas adoptadas unilateralmente por un gobierno extranjero, que conlleve a la pérdida total o parcial del exportador previo estudio de cada caso por la Compañía de Seguros.

5.2 Seguro de crédito a la exportación en Perú

En el Perú, el Seguro de Crédito a las Exportaciones tiene su origen en 1972. Inicialmente su administración fue encomendada al Banco de la Nación y transferida a la Compañía Popular y Porvenir de Seguros, en 1975. En la actualidad lo realiza la Compañía Peruana de Seguro de Crédito a la Exportación S.A. (SECREX), una empresa peruana formada por aseguradores, bancos y en menor porcentaje por el estado peruano.

La Ley 22342, de Promoción de Exportaciones, reconoce el Seguro de Crédito a la Exportación como un instrumento de Promoción de Comercio de Exportación y le señala por finalidad la cobertura de los riesgos comerciales y los políticos y extraordinarios a que están sujetos las transacciones del comercio exterior.

El Seguro de Crédito a la Exportación tendrá por objeto garantizar las operaciones de comercio exterior en sus modalidades de: crédito de vendedor; y de rescisión de contrato.

Una importante decisión de la nueva Ley es que las operaciones de exportaciones que sean pre-financiadas con recursos provenientes del FENT deberán ser garantizadas obligatoriamente con Póliza de Seguros de Crédito a la Exportación, salvo que las operaciones respectivas contaren con aval bancario o crédito documentario.

SECREX garantiza la cobertura del riesgo de insolvencia e indemniza por la pérdida neta que ocasione la incapacidad del deudor para pagar total o parcialmente el crédito que le ha concedido el asegurado. La insolvencia se considera comprobada al verificarse una declaración de quiebra o análoga, o la celebración de un arreglo extrajudicial.

SECREX también puede considerar como insolvente al deudor cuya situación sea tal que resulte improbable un pago aún parcial y en la que una acción judicial no permita prever sino recuperaciones insignificantes o inferiores al monto de los gastos por los trámites judiciales. Asimismo, al vencimiento de seis meses de incumplida una obligación por parte del importador, el seguro indemniza los daños sufridos por el asegurado.

SECREX indemniza además por la pérdida neta resultante de la dación de una Ley, Decreto o Reglamento que prohíba o limite el pago del crédito otorgado o pactado; de guerra internacional; guerra civil; hostilidades y otras perturbaciones en el país del comprador. El seguro cubre también las pérdidas motivadas por la anulación o no renovación de un permiso de exportación o de importación, o la imposición de limitaciones al embarque de mercaderías que antes no estaban sujetas a permiso o restricción. Adicionalmente, cualquier otra causa que no esté bajo el control del exportador o del comprador, la cual surja de acontecimientos ocurridos fuera del Perú.

La cobertura en crédito de vendedor que otorga SECREX inicia su vigencia a partir del momento del embarque, pero está subordinada a la toma de posesión de las mercaderías por parte del comprador extranjero. En la cobertura de rescisión de contrato, la vigencia se inicia cuando entra en vigor el contrato de exportación.

SECREX participa en 80% del riesgo debiendo por lo tanto, asumir el asegurado el 20% de la pérdida neta definitiva. El derecho a la indemnización que otorga SECREX puede ser cedido o dado en garantía a terceros. Por tal razón, los exportadores están en condiciones de ampliar sus posibilidades de financiamiento al endosar las pólizas en favor de las instituciones que proveen el crédito. Los tipos de Pólizas del Seguro de Crédito a la Exportación son póliza individual, póliza global y póliza de garantía a bancos.

5.3 Seguro de Crédito a la Exportación en Venezuela

El seguro de Crédito a la Exportación en Venezuela, fue creado con el objeto de cubrir riesgos comerciales, políticos y extraordinarios de los créditos que otórguen los exportadores de bienes y servicios originarios del país.

El Fondo de Financiamiento de las Exportaciones -FINEXPO- fue encargado de organizar el Seguro de Crédito a la Exportación. La Compañía a la cual fue asignada la administración del Seguro es "La Mundial C.A." constituída recientemente.

Los tipos de pólizas previstas para el Seguro de Crédito a la Exportación en Venezuela, son dos: Póliza Global o Total y Póliza Individual. Póliza individual cubre una operación y se limita a proteger transacciones por ventas de bienes de capital. Póliza Global o Total cubre un conjunto de operaciones de la exportación asegura los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios. Sin embargo, en la actualidad sólo está vigente la Póliza Individual.

Los riesgos políticos garantizados son cubiertos por FINEXPO y son definidos en el Reglamento del Seguro de Crédito a la Exportación en Venezuela como aquellos que han sido originados por la imposibilidad del deudor para pagar total o parcialmente al crédito otorgado por el exportador, por causas que no se son imputables, tales como: Guerra civil o exterior declarada; ocupación del país de residencia del deudor, por una potencia extranjera; revolución, insurrección, motines, paros, disturbios estudiantiles y otros eventos similares; medidas tomadas por las autoridades del país comprador, como moratoria general de pagos; y, restricciones para la transferencia de fondos o inconvertibilidad de las monedas.

Los riesgos extraordinarios garantizados son aquellos cuya causa tiene relación con fenómenos de la naturaleza, tales como: terremotos, temblores de tierra, inundaciones, ciclones, erupciones volcánicas, maremotos y otros similares.

Los riesgos comerciales obtienen una garantía hasta del 80% del valor de la pérdida neta definitiva. Los riesgos extraordinarios y políticos obtendrán hasta el 90% del valor de la pérdida neta definitiva. Las primas y las indemnizaciones serán liquidadas en moneda nacional, de acuerdo a la cotización bancaria del día que se realice la operación.

5.4 Otras medidas de política comercial con referencia a las exportaciones

Existen otras medidas de política comercial en los Países Andinos entre las que se incluyen prohibiciones, licencias, monopolios estatales, impuestos y cuotas de exportación. Un examen esquemático de estas regulaciones se presenta a continuación.

El trámite de exportación en Bolivia incluye la obligación de tramitar una licencia previa para la exportación de algunos productos no tradicionales con el fin de cautelar los requerimientos en el consumo interno. Al ser otorgada la licencia por los ministerios de Industria y Comercio y de Agricultura se asignan cuotas de exportación correspondientes. Además con la finalidad de precautelar el patrimonio nacional se prohíbe la exportación de productos de naturaleza histórica, arqueológica, artística; especies silvestres en peligro de extinción y especies cuya explotación origine desequilibrio ecológico. Existen otros requisitos a la exportación como certificados sanitarios, de calidad y de origen, cuando sean procedentes.

Los trámites de exportación en Colombia se realizan ante el INCOMEX, el que registrará la inscripción como exportador. Si no existe desabastecimiento en el mercado nacional o irregularidades de producción la aprobación del formulario único de exportación se aprueba en el mismo día que se presenta la solicitud. Existe en Colombia una significativa agilización de los procedimientos de exportación y las exportaciones bajo sistemas especiales son de mínima importancia.

Los procedimientos de exportación en Ecuador incluyen la obtención del permiso de exportación en el Banco Central y una declaración de exportación ante la Aduana. Existe un sistema de cupos de exportación y/o determinación de precios para los siguientes productos: azúcar y melaza; madera contrachapada; aves y mamíferos de fauna silvestre; café crudo, tostado, molido; cacao y subproductos; banano. Adicionalmente, existen productos cuya exportación se encuentra restringida siendo necesario obtener una licencia previa de exportación. Entre éstos se incluye semillas para siembra; pescado congelado, cangrejos y cola de langosta; harina y aceite de pescado; metales o aleaciones; aves y mamíferos de fauna silvestre; ganado bovino; madera y derivados; harina de banano; fibra de cabuya, desperdicios papel-cartón, tabaco rubio, y otros productos vitales para el consumo nacional.

Los regímenes de exportación en Perú incluyen una lista de prohibiciones y restricciones a la exportación que se encuentra periódicamente en revisión y que señala los productos cuya exportación está prohibida, restringida, sometida a controles administrativos, saldos exportables o comercialización exclusiva por empresas estatales. Las visaciones previas para algunos productos incluyen las exportaciones de libros y revistas, productos pesqueros, madera y artesanía.

Los trámites de exportación en Venezuela incluyen la obtención de permisos de exportación para algunos productos. Existe una licencia previa que es otorgada por el Ministerio de Fomento; un Certificado sanitario otorgado por el Ministerio de Agricultura y Cría para algunos productos de origen animal y un certificado fitosanitario, exigido a productos de origen agrícola. Adicionalmente, se exige un permiso de Corpomercadeo a la exportación de algunos productos agropecuarios y de la pesca, otorgados por la Corporación de Mercadeo Agrícola.

B I B L I O G R A F I A

1. "Anotaciones sobre la formación del mercado ampliado en el Grupo Andino", JUNAC, dt.2, 7-7-81
2. "Informe sobre la Coyuntura de los Países Miembros en 1981"
JUNAC, J/PR/115, 12-3-82
3. "Análisis del Comercio Andino 1969-1980"
JUNAC, Julio 1982
4. "El comercio de los Países Andinos con Argentina, 1971-1980"
JUNAC, J/UE.DO/3, 21-6-82
5. "El comercio de los Países Andinos con Brasil, 1971-1980"
JUNAC, J/UE.DO/4, 15-7-82
6. "Indicadores Socio-Económicos, 1970-1980"
JUNAC, 26-5-82
7. "Comercio exterior, 1970-1980"
JUNAC, 4-82
8. "Anuario Estadístico de América Latina, 1980"
CEPAL
9. "Manual del Exportador Andino"
JUNAC-CAF, 1981
10. "Situación Arancelaria de los Países Andinos"
JUNAC, JUN/di.674, 30 de setiembre, 1982
11. "Informe sobre las medidas de regulación de importaciones adoptadas por el Gobierno Venezolano"
JUNAC, J/PE/D-273, 31-XII-1982
12. "Los Sistemas de Financiamiento y de Seguro de Crédito a la Exportación en América Latina y la Cooperación Regional"
Patricio Leiva, CEPAL, Mayo 1982
13. "Bolivia: Instrumentos y Mecanismos de Regulación del Comercio Exterior de Mercaderías", JUNAC, J/PE/125
14. "Colombia: Instrumentos y Mecanismos de Regulación del Comercio Exterior de Mercaderías", JUNAC, J/PE/109, Rev.1
15. "Ecuador: Instrumentos y Mecanismos de Regulación del Comercio Exterior de Mercaderías", JUNAC, J/PE/124
16. "Perú: Instrumentos y Mecanismos de Regulación del Comercio Exterior de Mercaderías", JUNAC, J/PE/sn.
17. "Venezuela: Instrumentos y Mecanismos de Regulación del Comercio Exterior de Mercaderías", JUNAC, J/PE/110, Rev.

