



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Facultad de Ciencias Económicas

4

Programa de : ECONOMIA.

DE : COMITE DE GRADUACION

PARA : Dr. PABLO HERRERA BAQUERO

REFERENCIA : Tesis de Grado

FECHA: Octubre 16 de 1.992.

Para su consideración y estudio remito a Ustedes la Tesis de Grado ; DESEQUILIBRIO EN LA BALANZA COMERCIAL COLOMBIANA EN EL PERIODO 1987 - 1991.

Presentadoa por los Señores : YENIS GONZALEZ DIAZ
RAFAEL MELENDEZ A.

Sírvanse remitir el Concepto respectivo en el original de esta hoja , marcando con una x los términos de ;

APROBADA :

MERITORIA :

LAUREADA :

NO APROBADA (motivo)

Observaciones :

Plazo de entrega 30 días a partir de la fecha .

Cordialmente ,

El Profesor (Jurado)



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Facultad de Ciencias Económicas

Programa de : ECONOMIA

DE : COMITE DE GRADUACION

PARA : Dr. RAUL QUEJADA

REFERENCIA : Tesis de Grado

FECHA: Octubre 16 de 1.992.

Para su consideración y estudio remito a Ustedes la Tesis de Grado ; DESEQUILIBRIO EN LA BALANZA COMERCIAL COLOMBIANA EN EL PERIODO 1987 - 1991.

Presentada por los Señores : YENIS GONZALEZ DIAZ
RAFAEL MELENDEZ A.

Sírvanse remitir el Concepto respectivo en el original de esta hoja , marcando con una x los términos de ;

APROBADA :

MERITORIA :

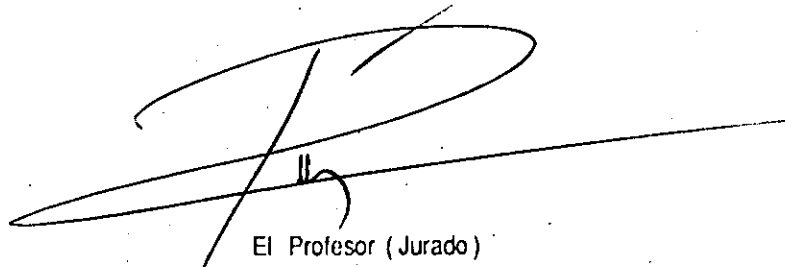
LAUREADA :

NO APROBADA (motivo)

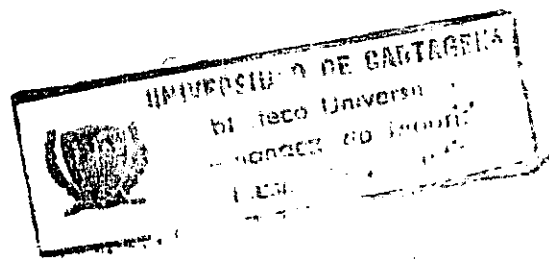
Observaciones :

Plazo de entrega 30 días a partir de la fecha .

Cordialmente ,



El Profesor (Jurado)



DESEQUILIBRIO EN LA BALANZA COMERCIAL COLOMBIANA EN EL
PERIODO 1987 - 1991

YENNIS GONZALEZ DIAZ

RAFAEL MELENDEZ ALVEAR

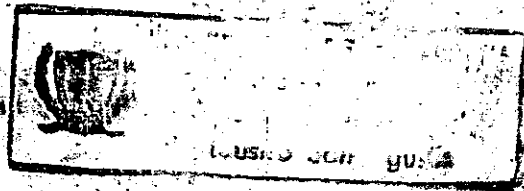
CARTAGENA

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA

FACULTAD DE ECONOMIA

1992

T
382.17
6643



5

DESEQUILIBRIO EN LA BALANZA COMERCIAL COLOMBIANA EN
EL PERIODO 1987 - 1991

YENNIS GONZALEZ DIAZ
//
RAFAEL MELENDEZ ALVEAR

Trabajo de Grado presentado
como requisito parcial para
optar al título de Economista
Asesor: Raúl Quejada.

SCIB
01125933

CARTAGENA
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE ECONOMIA
1992

Cartagena, Octubre 13 de 1.992

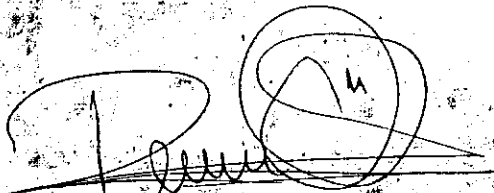
Señores
COMITE DE GRADUACION
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
E. S. D.

Apreciados Señores :

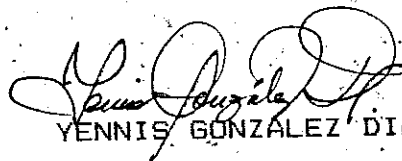
Por medio de la presente sometemos a su consideración la Tesis de Grado titulada "DESEQUILIBRIO EN LA BALANZA COMERCIAL COLOMBIANA EN EL PERIODO 1987 - 1991", como requisito para optar al título de Economista.

Agradeciendo de antemano la atención que le presten.

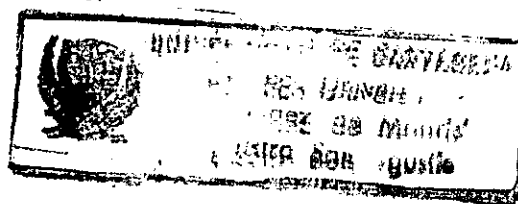
De ustedes atentamente,



RAFAEL MELENDEZ ALVEAR



YENNIS GONZALEZ DIAZ



Cartagena, Octubre 13 de 1.992

Señores
COMITE DE GRADUACION
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
E. S. D.

Apreciados Señores :

Atentamente me permito comunicarles que he asesorado el Trabajo de Grado titulado "DESEQUILIBRIO EN LA BALANZA COMERCIAL COLOMBIANA EN EL PERIODO 1987 - 1991", presentado por los egresados Yenis Gonzalez Diaz y Rafael Melendez Alvear, el cual considero reúne los requisitos exigidos por la Facultad para optar al título de Economistas.

Cordialmente,

RAUL QUEJADA
Asesor

DEDICATORIA

A la memoria de mi Madre

De quien recibí todo su esfuerzo, dedicación, apoyo moral y material.

A mis hermanos,

Edith, Teresa, Fernando y Gladis, por su ayuda sincera e incondicional.

DEDICATORIA

A mi Padre

Por su apoyo moral y meterial.

A mi Madre y Hermanos

Por su cariño y comprensión...

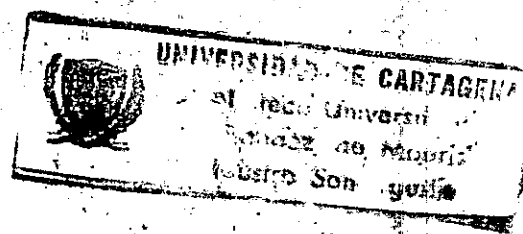
Rafael

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado



UNIVERSIDAD DE CARTAGO
of the University
Cartago, Costa Rica
Roberto Soto

TABLA DE CONTENIDO

	Pag.
INTRODUCCION	1
0.1 PLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA	4
0.2 DELIMITACION DEL PROBLEMA	5
0.2.1 Delimitación formal	5
0.2.1.1 Delimitación de tiempo	5
0.2.1.2 Delimitación de espacio	5
0.2.2 Delimitación material	5
0.2.2.1 Variable de la hipótesis	5
0.2.2.1.1 Variable dependiente	5
0.2.2.1.2 Variables independientes	5
0.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	6
0.3.1 Objetivo general	6
0.3.1 Objetivos específicos	6
0.4 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION	6
0.5 FORMULACION DE HIPOTESIS	7
0.5.1 Hipótesis general	7
0.5.2 Hipótesis de trabajo	8
0.6 OPERACIONALIZACION DE LA HIPOTESIS	8

	Pág.
0.6.1. Definiciones conceptuales	8
0.6.2. Definiciones operativas	11
0.7. MARCO TEORICO	12
0.7.1. Marco histórico	12
0.7.2. Marco referencial	15
0.8. METODOLOGIA	16
0.8.1. Diseño de campo	16
0.8.2. Diseño bibliográfico	17
1. ANTECEDENTES DE LA BALANZA COMERCIAL	19
1.1. ORIGEN DE LA BALANZA COMERCIAL	19
1.2. BASES TEORICAS	21
1.3. ESTRUCTURA DE LA BALANZA COMERCIAL	25
1.3.2. Esquema de la balanza comercial	28
1.4. DEFINICIONES Y CONCEPTOS	29
1.4.1. Balanza comercial	29
1.4.2. Exportaciones en valor Fob.	29
1.4.3. Exportaciones tradicionales	29
1.4.4. Exportaciones no tradicionales	29
1.4.5. Importaciones Fob.	30
1.4.6. Importaciones Cif.	30
1.4.7. Importaciones de bienes de consumo	30
1.4.8. Importaciones de bienes intermedios	30
1.4.9. Importaciones de bienes de capital	30
2. CAUSAS DE LOS DESEQUILIBRIOS EN LA BALANZA COMERCIAL.	31

	Pág.
2.1 RELACIONES REALES DE INTERCAMBIO	31
2.2 POLITICAS COMERCIALES EXTERNAS.	36
2.3 CAMBIOS EN LA OFERTA O DEMANDA DE PRODUCTOS	44
2.4 OBSTACULOS AL COMERCIO INTERNACIONAL	50
3 POLITICAS DEL SECTOR EXTERNO COLOMBIANO	
DURANTE EL PERIODO 1987 - 1991	58
3.1 FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES	58
3.1.1 Plan Vallejo.	60
3.1.1.1 Criterio de automaticidad	61
3.1.1.2 Monto de las garantias	62
3.1.1.3 Terminó en la constitución de las garantias	62
3.1.2 Certificado de reembolso tributario (CERT)	63
3.1.3 Manejo del tipo de cambio	67
3.1.4 Proexpo.	68
3.2 MANEJO DE LA TASA DE CAMBIO	76
3.3 PRODUCCION NACIONAL DE ORO	87
3.4 POLITICA DE IMPORTACIONES	98
3.4.1 El arancel	98
3.4.2 Apertura gradual	99
3.4.3 Presupuesto de divisas	100
3.5 REGIMEN DE IMPORTACIONES	100
3.6 POLITICA SOBRE INVERSION EXTRANJERA	104
3.6.1 La inversión extranjera y los incentivos a la actividad empresarial	106

- 3.6.1.1 Organismos del estado encargados de autorizar y controlar la inversión extranjera 108
- 4. PANORAMA DEL COMERCIO EXTERIOR FRENTE AL PROCESO DE APERTURA 1991 115
 - 4.1 LEY MARCO 115
 - 4.1.1 Normas de la Ley Marco sobre exportaciones 117
 - 4.1.2 Cert. 118
 - 4.1.3 Impuestos a las ventas en exportaciones 120
 - 4.1.4 Fondo nacional de garantías 121
 - 4.1.5 Normas de Ley Marco sobre importaciones 121
 - 4.1.5.1 Estatuto anti-dumping 121
 - 4.2 LIBERACION DE IMPORTACIONES 127
 - 4.3 REFORMA ARANCELARIA 135
 - 4.4 REORGANIZACION DE LAS ENTIDADES DE COMERCIO EXTERIOR 139
- 5. INSTITUCIONES QUE REGLAMENTA Y PROMOCIONAN EL COMERCIO EXTERIOR EN COLOMBIA 142
 - 5.1 PROEXPO 143
 - 5.1.2 Funciones 144
 - 5.2 INCOMEX 146
 - 5.2.1 Definición 146
 - 5.2.2 Funciones 147
 - 5.3 MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR 162
 - 5.3.1 Constitución y definición 162

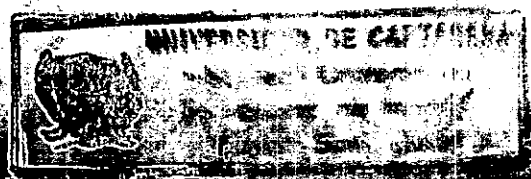
	Pag.
5.3.2 Funciones	164
5.4 BANCO DE COMERCIO EXTERIOR	180
5.4.1 Constitución y definición	181
5.4.2 Funciones	182
6. ANALISIS DEL DESEQUILIBRIO DE LA BALANZA COMERCIAL COLOMBIANA. PERIODO. 1987-1991	185
6.1 BALANZA COMERCIAL AÑO 1987	185
6.2 BALANZA COMERCIAL AÑO 1988	189
6.3 BALANZA COMERCIAL AÑO 1989	194
6.4 BALANZA COMERCIAL AÑO 1990	197
6.5 BALANZA COMERCIAL AÑO 1991	201
CONCLUSIONES	210
RECOMENDACIONES	214
BIBLIOGRAFIA	217
ANEXOS	220

LISTA DE TABLAS

	Pág.
TABLA 1. Poder de compra de las exportaciones de bienes.	46
TABLA 2. Relación de precios de intercambio de bienes Fob/Fob.	47
TABLA 3. Compra de oro según sistema de explotación	91
TABLA 4. Participación de la producción de oro en el PIB	92

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
ANEXO 1. Las compras de oro a los pequeños y grandes productores.	220
ANEXO 2. Número de partidas arancelarias según niveles.	221
ANEXO 3. Estructuras de las tarifas arancelarias según uso o destino de los tipos.	222
ANEXO 4. Precios internacionales e internos del oro.	223
ANEXO 5. Exportaciones, importaciones (1987-1990).	224
ANEXO 6. Evolución del tipo de cambio en Colombia.	225
ANEXO 7. Participación de las exportaciones no tradicionales.	226
ANEXO 8. Colombia: Exportaciones no tradicionales.	227
ANEXO 9. Cantidades netas de las exportaciones e importaciones.	228
ANEXO 10. Registros de exportaciones e importaciones.	229



	Pág.
ANEXO 11. Importación por secciones del arancel.	230
ANEXO 12. Exportaciones por secciones del arancel.	231
ANEXO 13. Posiciones arancelarias según régimen de licencias.	232
ANEXO 14. Importaciones totales según régimen.	233
ANEXO 15. Balanza comercial (1987 - 1991).	234

INTRODUCCION

Debido a la diversidad de productos que se dan a nivel de cada uno de los paises y a la variedad de necesidades que deben ser suplidas mundialmente resulta la razón de ser del Comercio Internacional y la gran importancia que estas relaciones comerciales merecen.

A través del tiempo se ha demostrado que los paises que tienen relaciones comerciales raras veces riñen entre si e históricamente se ha visto que la decadencia de los imperios ha coincidido con la decadencia de sus comercios.

En la última década se han señalado cambios importantes en cuanto a la manera como se efectúan y el sistema monetario en que se realizan estas transacciones.

En el presente estudio de una manera concreta queremos difundir un mejor conocimiento de la Balanza Comercial y su comportamiento en el periodo 1987 - 1991.

En el primer capítulo trataremos los antecedentes

históricos de la Balanza Comercial, es decir, su origen.

En el segundo capítulo describiremos las causas que han contribuido a la disminución del superávit comercial; de las cuales mencionamos las políticas comerciales externas que al principio del periodo de estudio se han manifestado en el incremento de las tendencias proteccionistas de los países desarrollados. Otro factor que ha contribuido al desequilibrio del sector externo colombiano es la obsolescencia del régimen de comercio exterior, (tramites y trabas del comercio colombiano).

En el tercer capítulo destacamos los aspectos más importantes del sector externo colombiano, especialmente los relacionados con el fomento de las exportaciones, el manejo de la tasa de cambio y el régimen de exportaciones entre otros.

En el cuarto capítulo, los mecanismos para corregir los desequilibrios en la balanza comercial colombiana, haciendo mención a las políticas adoptadas durante el periodo de estudio.

En el siguiente capítulo las instituciones que reglamentan y promocionan el comercio exterior en Colombia.

En el último capítulo presentamos el análisis de los

desequilibrios en la balanza comercial, durante los años 1987 - 1991. Caracterizado este desequilibrio por la debilidad del pacto de cuotas del café y su caída ocasionando la liberación del mercado internacional.

0.1 PLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA

Los diversos factores y variables que forman nuestra Balanza Comercial, como también los diferentes problemas internos y externos que se presentaron en Colombia a partir del año 1986 han contribuido al desequilibrio estructural del Sector Externo Colombiano.

Otro aspecto a destacar es el aumento en el servicio de la deuda externa como resultado de las inversiones hechas por el sector privado que no condujeron al aumento de las exportaciones en el corto plazo.

A la vez tratar un tema de mucha importancia como es el nuevo sistema de apertura económica planteada por el Gobierno, acompañada ésta de la necesidad de modernización industrial que conduciría al país a promover en gran escala la participación de sus productos en el comercio internacional.

El viraje que tomaron las relaciones internacionales, traducidos en su privatización, es muy preocupante, ya que los países en vías de desarrollo y para el caso Colombiano, muestran niveles altos de demanda monetaria interna y con la privatización de las relaciones financieras internacionales, el crédito es mucho más costoso.

La pregunta que nos hacemos es la siguiente: ¿Qué factores han contribuido al desequilibrio de la Balanza Comercial Colombiana en el Período 1987 - 1991?

0.2 DELIMITACION DEL PROBLEMA

0.2.1 Delimitación Formal

0.2.1.1 Delimitación de Tiempo. Los datos pertinentes al periodo 1987 - 1991 serán la base para la realización del estudio.

0.2.1.2 Delimitación de Espacio. El área geográfica del estudio comprende la Balanza Comercial Colombiana.

0.2.2 Delimitación Material

0.2.2.1 Variable de las Hipótesis

0.2.2.1.1 Variable Dependiente. Desequilibrio en la Balanza Comercial Colombiana en los años 1987 - 1991.

0.2.2.1.2 Variables Independientes

- Deterioro de los términos de intercambio.
- Dinamismo en las exportaciones menores.

- Políticas proteccionistas adoptadas por los países industrializados.

- Constante aumento del endeudamiento externo.

0.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

0.3.1 Objetivo General. Mostrar como está formada nuestra Balanza Comercial, realizar su análisis para ver cómo ha sido su comportamiento durante los años 1987 - 1991.

0.3.1 Objetivos Específicos

Conocer y analizar el nivel de exportación e importación como variable de la Balanza Comercial.

Determinar las causas y los mecanismos para corregir los desequilibrios acentuados que se presentaron.

Conocer y evaluar las políticas comerciales establecidas durante el período 1987 - 1991.

0.4 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

Resulta de suma trascendencia realizar un estudio sobre la Balanza Comercial de Colombia; puesto que siempre ha despertado el interés y la curiosidad del Estado,

empresarios, ejecutivos e investigadores en este área, contribuyendo así a aportar nuestro conocimiento para la solución de algunos de los tantos problemas que aqueja al Sector Externo Colombiano.

El estudio se enfocará desde un punto de vista que permita sugerir y recomendar políticas apropiadas, que le sirvan no sólo a los empresarios sino a todos aquellos que propagan por la iniciativa privada del Gobierno Central:

También resulta significativo realizar el presente estudio al ver la gran importancia que para la política económica del país tiene la Balanza Comercial.

Tenemos en cuenta, su aplicabilidad, por cuanto analizaremos en forma objetiva la situación conforme a unos hechos, evaluándolos y dando conclusiones oportunas.

Cabe mencionar la necesidad que tiene la Facultad de Ciencias Económicas de realizar esta clase de estudio como compromiso con los diferentes sectores socio-económicos y políticos de la región del país.

0.5 FORMULACION DE HIPOTESIS

0.5.1 Hipótesis General. La existencia de un desequilibrio en la Balanza Comercial Colombiana se haya

ligado a una serie de factores exógenos y endógenos que de una u otra forma conducen a desajustes en la economía interna. A todo lo anterior se suma la necesidad de estimular un proceso de diversificación de exportaciones y promover la expansión de las exportaciones no tradicionales.

0.5.2 Hipótesis de Trabajo. Los desajustes en términos de intercambio, los obstáculos y barreras en el comercio internacional, el aumento en el costo de la deuda externa, el proceso de industrialización que necesita el país, la regulación de importaciones, el control de los movimientos de capital y la tenencia de divisas, son los factores que han tenido gran incidencia en el desequilibrio de la Balanza Comercial Colombiana.

0.6 OPERACIONALIZACION DE LAS HIROTESIS

0.6.1 Definiciones Conceptuales

0.6.1.1 Término de intercambio. Representa el beneficio o la pérdida que un país ha tenido en las relaciones comerciales con otros países en un periodo determinado, se calcula relacionando el índice de precios de las exportaciones con el índice del valor unitario de las importaciones.

0.6.1.2. Barreras Comerciales. Término general que cubre cualquier limitación gubernamental al libre intercambio internacional de mercaderías, éstas pueden ser: tarifarias (cuotas, aranceles) y restricciones (emisión de licencias).

0.6.1.3 Comercio Internacional. Intercambio, mediante la compra y venta de bienes y servicios entre personas de distintos países; es la forma de cosechar las ventajas de la división del trabajo y la especialización.

0.6.1.4 Deuda Externa. Ocurre cuando una suma de dinero y otros bienes son entregados por un país a otro en calidad de préstamo, ésta surge a través de la concesión de un crédito, empréstito, o recaudación de capital.

0.6.1.5 Capital. Recursos disponibles en un momento determinado para la satisfacción de las necesidades futuras.

0.6.1.6 Divisas. Unidad monetaria de un país, el término se utiliza para designar la moneda extranjera que participa en el sistema de pago internacional.

0.6.1.7 Desequilibrio. Estado de un sistema en el cual no se ha alcanzado el equilibrio, o sea que las fuerzas opuestas no están en igualdad de condiciones, de modo que

hay una tendencia de que por lo menos algunos de los elementos internos del sistema cambien con el tiempo.

0.6.1.8 Balanza Comercial. Cuenta que muestra la relación medida por la diferencia entre los ingresos por las exportaciones de bienes visibles y los pagos por las importaciones de bienes visibles.

0.6.1.9 Balanza de Pagos. Aquella parte de las cuentas de una nación que muestran los pagos de los residentes y sus ingresos procedentes de los extranjeros, debido a las transacciones internacionales. La balanza de pagos puede tener saldo crédito o débito (con superávit o con déficit).

0.6.1.10 Exportaciones. Venta de bienes y servicios de un país al extranjero, algunos visibles (bienes); otros invisibles (servicios).

0.6.1.11 Importaciones. Aquellos bienes y servicios introducidos dentro de un país por medio del comercio, previo cumplimiento de los requisitos institucionales del respectivo país.

0.6.2 Definiciones Operativas

	INDICADORES	FUENTES
Término de Intercambio	Precio medio de las exportaciones en comparación con el precio medio de las importaciones.	Revistas del Banco de la República.
Barreras Comerciales	Arancel y cuotas de los productos de exportación.	Revista del FMI Revista de ANDI
Comercio Internacional	Porcentaje de exportaciones e importaciones	DANE, Aduana Nacional. Min. de Comercio Exterior
Deuda Externa	Balanza de Pagos	Revistas del Banco de la República.
Regulación de importaciones	Manifiesto de importaciones.	Revista FMI Aduana Nal.
Movimientos de	Porcentaje de reser	Revista del Ban

capital y tenencia de divisas internacionales.	Banco de la República.
cia de divisas	blica.

Procesos de industrialización	Incremento de importaciones en bienes de capital.	Revista de ANDI
-------------------------------	---	-----------------

Balanza Comercial	Superávit o déficit cuenta corriente.	Banco de la República. Dpto. Internacional.
-------------------	---------------------------------------	--

0.7 MARCO TEORICO

0.7.1 Marco Histórico. La inestabilidad del comercio exterior colombiano ha sido en gran medida el resultado de variaciones en la economía internacional y en los precios externos del café.

En los últimos quince años la Balanza Comercial ha atravesado tres periodos:

- El primero de auge (1972 - 1980) con resultados siempre superavitarios;
- El segundo (1981 - 1985) con saldos negativos; y

Por último el iniciado en 1986 cuando se vuelve a tener superávit.

Hasta mediados de los años setenta, el superávit de la Balanza Comercial fué determinado por el dinamismo de las exportaciones menores.

Entre 1975 - 1980 los resultados de la Balanza Comercial obedecieron al comportamiento de las exportaciones de café, las cuales crecieron en forma sustancial a raíz de la helada cafetera que tuvo lugar en Brasil en 1975.

A principios de la década de los ochenta el Comercio Exterior presentó una situación internacional adversa, un cambio radical en el comportamiento de sus cuentas con relación a la segunda mitad de los años setenta.

La situación comenzó a deteriorarse como consecuencia de la recesión económica internacional que estuvo acompañada de un lado de una caída en las cotizaciones internacionales del precio del café y de otro de la revolución de la tasa de cambio que alteró la competitividad del comercio.

Este déficit en la Balanza Comercial solo empezó a corregirse a partir de 1984 mediante un severo control a las importaciones y el viraje en el manejo de la tasa de

cambio.

A finales de 1985 los precios internacionales del café empezaron a recuperarse, a raíz de una sequía que afectó la cosecha brasilera; además de los mayores ingresos por café, existen factores adicionales para explicar el saldo positivo de la balanza comercial.

En primer lugar crecieron las exportaciones energéticas, en segundo término se continuó con la "recuperación de las exportaciones menores" y por último las importaciones disminuyeron, reflejando el menor valor de las compras de gasolina y algún avance en el proceso de sustitución.

Los resultados favorables previstos en la Balanza Comercial para el resto de la década se reduce en 1987 con relación a 1986 a causa de la caída en los precios internacionales del café.

En los años siguientes éste superávit crece por efecto de las exportaciones de energéticos y de las exportaciones no tradicionales.

El manejo de la tasa de cambio, así como la favorable evolución de los precios internacionales de las manufacturas han tenido efecto importante sobre las exportaciones. De esta forma la contribución de las

exportaciones no tradicionales a las exportaciones totales resulta mayor en comparación con la del café.

7.2 Marco Referencial. Partiendo de que la Balanza Comercial es la diferencia entre los ingresos de las exportaciones visibles e invisibles y los pagos por las importaciones visibles e invisibles los países tratan de mantener una balanza comercial favorable o al menos en equilibrio, para lo cual pondrán en práctica teorías, políticas y estrategias que en un momento dado la balanza comercial lo necesita.

Entre las nuevas teorías diseñadas hay varias que resultan apropiadas al caso colombiano; de allí que las autoridades colombianas de comercio exterior han puesto en práctica varias de éstas teorías como son:

* TEORÍA DE LOS COSTOS COMPARATIVOS

La cual establece que en un mundo de dos países y dos productos, cada país tenderá a exportar aquel producto, cuyo costo comparativo es menor dentro de sus fronteras que en el extranjero y a importar el producto cuyo costo comparativo sea superior en su interior que en el extranjero.

* TEORIA MODERNA DEL COMERCIO EXTERIOR

La cual dice que lo más significativo del costo, es el costo de oportunidad. Definido éste como costo comparativo en términos relativistas, es decir el costo de oportunidad del bien X, es la cantidad del producto Y que se debe sacrificar para producir X.

Según el enfoque moderno del comercio internacional, en cuanto a la tasa de cambio dice que un país A que mantenga altas tasas de cambio, tanto menores serán los precios de los bienes y servicios al resto del mundo y tanto más costosas serán las importaciones de bienes y servicios para este país.

De acuerdo con lo anterior en Colombia se justifica un aumento en la tasa de cambio para reducir los pagos internacionales, autónomos e incrementar los ingresos autónomos por exportaciones.

0.8 METODOLOGIA

0.8.1 Diseño de Campo. En nuestra investigación realizaremos consultas y entrevistas a personas especialistas en el tema que se encuentren laborando en este sector de la economía.

0.8.2) Diseño Bibliográfico. Para la realización del presente estudio tomamos como base el método descriptivo por cuanto nos permite conocer las características fundamentales del fenómeno.

La técnica metodológica de este análisis es esencialmente documental sobre el tema. La consecuencia de los datos necesarios será por fuentes secundarias, como: Tesis, libros, revistas, folletos y periódicos y toda serie de documentos que tratan el tema al respecto.

0.9 PRESUPUESTO DE GASTOS

SERVICIO DE MECANOGRAFIA	\$ 30.000.00
PAPELERIA Y UTILES	15.000.00
FOTOCOPIAS	6.000.00
TRANSPORTE	10.000.00
ENCUADERNACION	6.000.00
VARIOS	15.000.00
ASESORIA	100.000.00
IMPREVISTOS	18.200.00
TOTALES	\$ 200.200.00
	=====

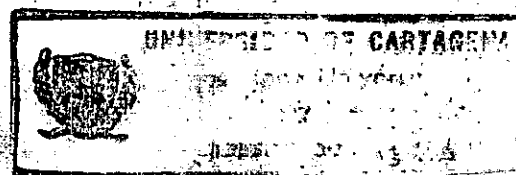
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES

ASUNTOS

1. Inscripción del tema.
2. Elaboración y entrega del ante-proyecto
3. Investigación de documental.
4. Elaboración de tesis.
5. Revisión, corrección y entrega de tesis.
6. Sustentación de tesis.

MESES ACT.	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC
1		■					
2			■				
3			■				
4				■			
5					■		
6						■	■



1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA BALANZA COMERCIAL

1.1. ORIGEN DE LA BALANZA COMERCIAL

Desde sus inicios, a mediados del siglo XIX las primeras divisas obtenidas fueron a través de la venta al exterior de productos agrícolas. Esto tiene una importancia especial para comprender nuestra estructura y desarrollo. Pues significa que nuestra agricultura, y en cada caso el producto en turno va a estar supeditada, al mercado capitalista mundial y en consecuencia sometida a los vaivenes y fluctuaciones de precios en él; o lo que es lo mismo, que el control de la producción a través del mercado no ha estado dentro del país sino en el exterior, el tabaco fue nuestro primer artículo agrícola de exportación con significación en nuestra Balanza Comercial, el oro nuestro otro producto de exportación hacia el 1850 sufre su primera crisis. Como consecuencia de un aumento inusitado en producción y exportación de oro en California y Australia rebaja el valor de producción de este metal y Colombia se ve relegada a un lugar secundario en el contexto de la producción mundial. Debido a este

Atropiezo la clase comerciante se vió abocada a interesarse totalmente por sectores agrícolas (productos) como la quina, algodón, café, etc. De lo anterior podemos deducir que desde un principio las exportaciones de la Balanza Comercial fueron eminentemente agropecuarias. Los datos de estas exportaciones, y de las importaciones que requería el país, para su mantenimiento en aquel entonces comenzaron a ser llevados con criterio científico solo a partir de 1831. Con una estructura simplista la cual estaba conformada por un cuadro, titulado cuadro de exportaciones e importaciones en Colombia, además tenía cuatro columnas (año, exportaciones, importaciones y un resultado denominado balanza) en un principio nuestra Balanza Comercial tuvo muchas inexactitudes principalmente porque nuestros exportadores tendían a aumentar el valor de las exportaciones con el objeto de figurar con buena posición en el mercado, y subfacturaban las mercancías que introducían al país, con el objeto de evadir los impuestos de aduana.

Después de este ensayo de Balanza Comercial, se tiene noticia que en 1949 se elaboró la primera Balanza Comercial con sentido técnico, entre personal del FMI, y miembros del departamento de investigaciones económicas del Banco de la República.

1.2 BASES TEORICAS

Dentro de sus bases teóricas tenemos que su primera interpretación se dió en la doctrina mercantilista, este esbozo teórico fué muy tenue y solo se limitó a hablar de una balanza comercial favorable y de una balanza comercial desfavorable, debido a su punto de vista político económico, los mercantilistas encontraron en el comercio exterior un medio para la obtención de dinero (metales preciosos).

Continuando con la interpretación teórica de la Balanza Comercial, cabe recordar que la definieron simplemente como la relación de importaciones y exportaciones, los pueblos siempre trataron de obtener una Balanza Comercial favorable, es decir, que el valor de sus exportaciones superara el valor de sus importaciones. Esto era considerado importante por que, la diferencia que recibían en metales preciosos le permitía al país o pueblo que captaba el metal hacerse más poderoso y rico económicamente. En uno de sus aportes, la teoría de la Balanza Comercial mercantilista dice, se recomienda que el estado intervenga, de manera directa e indirecta en la actividad económica principalmente en el comercio exterior, regulando, es decir prohibiendo, restringiendo las importaciones y promoviendo las exportaciones.

Otros aportes teóricos que merecen ser tenidos en cuenta es el clásico, especialmente el expuesto por Adam Smith en 1741, este esbozo se refirió especialmente a la división internacional del trabajo, el cual dice: Si cada país se especializa en producir aquellos bienes en los cuales es más eficiente, obtiene ventajas con relación a otros países puede beneficiarse en su comercio exterior y obtiene ventajas con respecto a otros países, ya que la eficiencia consigue un incremento en la producción mundial de bienes como producto de un mejor uso de los recursos utilizados, entendiendo esto, como el mejor uso de los recursos económicos y no un incremento en la cantidad de los recursos utilizados.

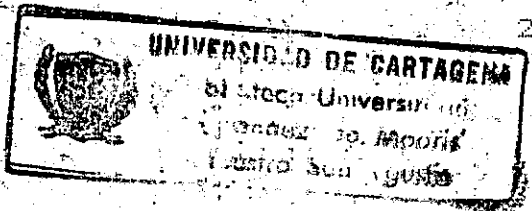
Además de Smith otro pensador que merece ser tenido en cuenta es David Ricardo, especialmente por las teoría de las ventajas comparativas de costo, la cual dice que un país "A" aunque no posea ventajas absolutas o sea eficiente en la producción de dos ó más bienes con relación a otro país "B", este país "A" se podría beneficiar de las relaciones de comercio internacional siempre y cuando se especialize en producir y exportar aquel producto que tiene menos desventajas, donde sea menos ineficiente con relación al otro país, dándose en este caso una ventaja comparativa. En cuanto a J. Smill, cabe destacar de sus esbozos teóricos. Lo circunscribe a la demanda recíproca, la cual trata la forma como la

demanda de cada uno de los países por los productos de otros, determinaba la fijación de la relación de intercambio, establecido dentro de los límites máximo y mínimo de los costos expuestos por Ricardo. J. Smith basó su teoría en dos puntos esenciales.

- La ganancia bruta comercial internacional que se deriva de la especialización (Smith) y

- La ganancia neta comercial internacional es el producto de la diferencia de los costos comparativos. (Ricardo)

Fero llegó aún más lejos en las relaciones internacionales de intercambio, pues determinó los factores que permiten fijar dicha relación. La fuerza y la elasticidad de la demanda. De lo anterior llegó a la conclusión que un país tendrá relaciones reales de intercambio favorable siempre y cuando la demanda por sus productos de exportación se comporte en forma más elástica con relación a la demanda de ese mismo país por los productos de importación. Otro aspecto importante a destacar es la ley de los valores internacionales. La importancia de esta ley radica en que cada uno de los países pretende llegar a su equilibrio entre las exportaciones e importaciones (valor) ya que esto determina que la producción de un país se vende a un determinado valor, de tal manera que esto permita la importación de los bienes que requiere el país para su



comunidad y para su industria.

En cuanto al establecimiento del precio a nivel internacional, la teoría que existe dice que cuando la demanda de un producto se comporta en forma elástica, las relaciones reales de intercambio (precio), del producto a nivel internacional tiende a ser más inestable, pero si la oferta se comporta de la misma manera que la demanda, el precio del producto a nivel internacional tiende a ser cada vez más estable. Desde el punto de vista del costo de producción internacional, se le ha dado mucha importancia pues estos costos determinan, el precio y el volumen de intercambio a nivel internacional, entre dos naciones. Es así como surge entre otros la teoría de los costos comparativos, la cual establece que en un mundo de dos productos y dos países, cada país tenderá a exportar aquel producto cuyo costo comparativo es menor dentro de sus fronteras que en el extranjero y a importar el producto cuyo costo comparativo sea superior en su interior que en el extranjero.

Continuando con el costo de producción en las relaciones de intercambio internacional cabe tratar lo relacionado con el pensamiento moderno acerca de él, el costo de oportunidad es el concepto más significativo del costo, este concepto se presta con suma facilidad para analizar las causas del comercio. Para explicar esta teoría es

necesario partir de la base, que existe un aislamiento previo al comercio y los costos comparativos difieren internacionalmente (costo de oportunidad).

El costo de oportunidad se define como costo comparativo en termino relativista. El costo de oportunidad de producir el bien X es la cantidad del bien Y que se debe sacrificar, para producir una unidad adicional del bien X; permitiendo también la liberación de los factores productivos necesarios para tal efecto. Con base a lo anterior podemos deducir que para la producción de Y se debe reducir en dos unidades a fin de liberar los recursos necesarios. En este caso el costo marginal de oportunidad de X es 2Y.

En un sistema de precio que funcione a la perfección como el que estamos suponiendo que existe el precio de mercado y costo en dinero de X serían dos veces los de Y, de modo que el costo comparativo de X es 2Y que es igual al costo de oportunidad por consiguiente, si los costos de oportunidad difieren internacionalmente, también lo hacen los costos comparativos, y se cumplen las bases para el comercio.

1.3 ESTRUCTURA DE LA BALANZA COMERCIAL

Registra solo el intercambio de bienes, o comercio

visible, exportaciones, reexportaciones e importaciones. En el ítem de exportaciones se subdivide en dos grandes sectores, primero las exportaciones tradicionales y el segundo sector corresponde a las exportaciones no tradicionales, conocido también como exportaciones menores.

El ítem de las importaciones se divide en tres sectores, primero bienes de consumo, el segundo sector de bienes intermedios y por último bienes de capital.

1.3.1 Esquema Contable. Para el registro de las transacciones de la Balanza Comercial se usan las reglas de contabilidad proporcionado por el sistema de partida doble. El Sistema de contabilidad de partida doble es un principio abstracto respaldado por una serie de reglas prácticas que ofrecen un mecanismo para establecer débitos y créditos en una transacción. Todas las transacciones económicas que impliquen pagos de los extranjeros a los residentes del país se incorporan como un crédito. Las transacciones que impliquen hacer pagos de los residentes del país a los extranjeros, se incorporan como un débito.

Al tomar la balanza de pago incluida la Balanza Comercial, los créditos y los débitos totales deben ser iguales, cuando los créditos y débitos totales tomados conjuntamente no son iguales, la diferencia se debe

incorporar con un registro en la cuenta de errores y omisiones.

Los créditos de la balanza comercial están constituidos por todos los pagos por exportaciones de bienes, disminución de activos, aumento de pasivo y compra de oro.

Los débitos de la balanza comercial los constituyen los pagos hechos por importaciones de bienes, aumento del activo, disminución del pasivo, pagos que hacen los residentes a los extranjeros.

Siguiendo con su esquema contable hay que hacer algunas consideraciones especiales como:

Cuando se van a valorar los bienes que se registran en la Balanza Comercial, se tiene en cuenta el precio de mercado el cual incluye el costo de producción, los impuestos y derechos que se pagan por las mercancías. Otro aspecto que cabe recalcar es el relacionado con el registro. El momento de registro es el momento en que se realiza un traspaso de propiedad, cuando las partes involucradas registran los asientos contables correspondientes de bienes en transacción.

Ahora trataremos la serie de inexactitudes que se dan en su registro oficial, hay una serie de importaciones como

el contrabando (sin registro legal), para subsanar estas inexactitudes, se hacen unos estimativos de acuerdo a la consideración del movimiento en el caso de las importaciones (este se registra en la Balanza de Pagos. En cuanto al movimiento de pedido al extranjero), otro caso especial que merece la pena anotar es cuando llega o se lleva mercancía a otro país como feria de exposición o cuando una compañía extranjera o nacional traslada equipo y maquinaria para un determinado trabajo, en este caso no se da ningún registro, solo se registran en la Balanza Comercial únicamente en el momento del transpaso de propiedad.

1.3.2 Esquema de la Balanza Comercial

Ingresos

a. Exportaciones en valor (fob)

- 1. Tradicionales.
- 2. No tradicionales o menores

b. Compras de oro.

Egresos

c. Importaciones en valor (Cif)

- 1. Bienes de consumo
- 2. Bienes intermedios
- 3. Bienes de capital

d: Balanza Comercial (totales)

1.4. DEFINICIONES Y CONCEPTOS.

1.4.1 Balanza Comercial. Es la tabulación de las transacciones de cargos y abonos de un país con países extranjeros e instituciones internacionales, elaborado y publicado en forma semejante a los registros de ingresos y gastos de las empresas, ésta tiene en cuenta el comercio de visible o de bienes (exportaciones, re-exportación e importación de mercancías).

1.4.2 Exportaciones en valor Fob. Esto quiere decir que los valores que se registran tienen que ver con el puerto, el valor con que llega al puerto de embarque donde queda la frontera del país. (Franco sobre bordo) (puesto en el punto de embarque).

1.4.3 Exportaciones Tradicionales. Para el caso Colombiano son café, algodón, petróleo, ferranique, oro (transacciones que se hacen entre los residentes del mismo país y se registran como exportaciones la compra de oro que el banco de la república hace a los particulares).

1.4.4 Exportaciones no Tradicionales menores. Son todas aquellas que no pertenecen a los anteriores (como bananos, flores, exportaciones pesqueras, minerales, no metálicos

(cemento), cuero, etc.

1.4.5 Importaciones Fob. (libre a bordo al valor de las importaciones de la frontera aduanera del país), introducir al territorio nacional, previo el lleno de los requisitos y formalidades legales de mercancías procedentes de otro país.

1.4.6 Importaciones Cif. (También incluyen los costos de los servicios de transporte, seguro y los prestados por productores residentes). Introducción al país, previo el lleno de los requisitos y formalidades legales de mercancías procedentes de otro país.

1.4.7 Importaciones de Bienes de Consumo. Todos los bienes de consumo que se registran del extranjero a través de pedido, no estamos incluyendo las compras hechas por turistas nuestros en el extranjero, estas se registran en otra partida de la balanza de pago.

1.4.8 Bienes Intermedios. Todos los insumos que adquirimos en el exterior.

1.4.9 Bienes de Capital. Equipos y maquinarias que adquirimos en el exterior.

2. CAUSAS DE LOS DESEQUILIBRIOS EN LA BALANZA COMERCIAL

2.1 RELACIONES REALES DE EQUILIBRIO

En cuanto a las relaciones reales de intercambio podemos decir que estas se hacen para medir la capacidad de un país para comprar en el exterior.

Esta relación se tiene que mover dentro de los límites marcados por los costos relativos de los bienes en los dos países en autarquía.

$$RRI = \frac{PXT / PXQ}{PMT / FMO}$$

RRI neta = Definida como el cociente entre índice de precios de exportación y el índice de precios de importación con un mismo año base.

- P X T = Precio medio de las exportaciones en un año dado.
- P X Q = Precio medio de las exportaciones en el año base.
- P M T = Precio medio de las importaciones en un año dado.

P M O = Precio medio de las importaciones en el año.

Continuando con las relaciones reales de intercambio, se plantea un nuevo índice. Llamado relaciones reales de intercambio neta, en términos porcentuales.

$$RRI \text{ (NETA)} = (IPX / IPM) \times 100 = \%$$

IPX = Número índice de exportación.

IPM = Número índice de importación.

Este indicador plantea un pequeño problema ya que un aumento del mismo. No implica necesariamente una mejora en la posición exterior, porque este aumento de la (RRI) neta puede ser producto de una intensificación de la demanda en el exterior de los productos colombianos ó una subida de los costos de producción dentro del país.

Solamente en el primer caso hay una mejora real del país frente al resto del mundo. Siguiendo con la (RRI) muchos especialistas consideran que los anteriores índices no son tan confiables, de allí que plantean uno nuevo, denominado relaciones reales de intercambio bruta, esta la define como la razón del volumen físico de las importaciones totales, respecto al volumen físico de las exportaciones totales, se entiende por volumen físico, el valor monetario constante.

$$RRI \text{ Bruta} = \frac{M}{X}$$

M = Volúmen físico de importaciones.
 X = Volúmen físico de exportaciones.

Dentro de los conceptos de la RRI, cabe mencionar dos conceptos muy importantes. El primero hace referencia a la relación factorial de intercambio, ésta intenta cuantificar la cantidad de recursos que hay que utilizar para obtener un volúmen, dado de importaciones, esta relación factorial de intercambio se obtiene multiplicando (RRI) neta por (Z), Z es un índice de los cambios en la productividad habidos en la industria de exportación. Si el índice Z aumenta como consecuencia de una eficiencia en la industria exportadora, acompañado de un aumento en la demanda del bien en el extranjero se dice que la RRI neta del país en cuestión es favorable. Otro aspecto teórico que merece mencionarse es el que toca la relación de intercambio de venta, este es un índice más complejo en el sentido que involucra más variables, éste intenta mostrar los cambios en la capacidad importadora de un país, este índice depende de dos aspectos esenciales.

- Depende tanto de los cambios en los precios relativos de las exportaciones e importaciones.
- Cambios en el volúmen de las exportaciones. Este índice

viene dado por la relación:

TA : RRI netas del país A.

QA : Es el índice del volumen de exportaciones del país A.

RRI (renta) = TA/QA.

Dentro de éste capítulo, es consideración del autor mencionar el esbozo teórico del profesor Raúl Prebisch acerca de las relaciones de intercambio entre las naciones industrializadas y no industrializadas, porque toca el tema latinoamericano del intercambio en forma particular, dice así :

Teoría del Intercambio Latinoamericano. (exportadores de productos primarios, importadores de bienes de capital), los términos de intercambio han sufrido un deterioro para los países exportadores de materia prima, esto se debe a tres razones especiales.

1. Los países desarrollados destinan la mayor parte de las ganancias producidas por los crecimientos de la productividad en las manufacturas a incrementar los salarios, incrementar los beneficios y no como preveían los clásicos a reducir los precios.

2. Los productos primarios tienen un comportamiento cíclico muy acusado de sus precios y tras elevaciones considerables ven desender sus precios por debajo de su nivel inicial, por el contrario los precios de las manufacturas son menos flexibles a la baja, debido a su mayor poder monopolista.

3. Un mayor aumento relativo en la demanda de manufacturas y disminución relativa en los productos primarios, (ley de Fugel). Los progresos técnicos que reducen la cantidad de materias primas empleadas en la producción de cualquier volumen dado de productos acabados.

En cuanto a las relaciones reales de intercambio latinoamericano, podemos decir que después de sufrir un fuerte deterioro en 1985 y 1986 la relación de precio de intercambio de los países latinoamericanos se recuperó en un 2.4 durante 1987, en efecto mientras el valor unitario de las importaciones del conjunto de países de la región creció en 3.8%, el de las exportaciones lo hizo en 6.9%, luego de haber caído en un 12% en 1986.

Por su parte el poder de compra de las exportaciones de la zona creció en algo más del 7%. Este beneficio para el comercio exterior latinoamericano es atribuible principalmente a la recuperación del precio internacional del petróleo en un 31% y de algunos metales como el cobre,

S C I A
 AM 720 33 144 259

el estaño y el plomo, también, el incremento en la cotización del banano y del algodón contribuyeron con este resultado, en contraste, el café fue el único producto que sufrió una fuerte depresión al caer su precio en más de un 40% dadas las estructuras de las transacciones internacionales de los diferentes países, los que resultaron realmente beneficiados por la evaluación de los mercados internacionales de productos básicos fueron en general los países exportadores de crudo, en contraste la fuerte disminución de los precios del café se reflejó en un deterioro de los términos de intercambio para los países no exportadores de petróleo, el cual fue esencialmente marcada en Centro América debido a la poca diversidad de sus exportaciones.

2.2 POLITICAS COMERCIALES EXTERNAS.

Es uno de los aspectos más importantes en las relaciones comerciales entre dos o más países en lo relacionado con las políticas comerciales de comercio exterior que cada uno de los países en autarquía adopten, de un tiempo acá el aspecto más interesante de las relaciones económicas internacionales recientes ha sido el incremento de las tendencias proteccionistas de los países desarrollados. Este hecho ha sido particularmente desventajoso para América Latina, puesto que la mayoría de sus mercados se encuentran en los países industrializados.

Estos aducen este cambio en sus políticas comerciales externas a la crisis energética, la disminución en la tasa de crecimiento de algunos de los países industrializados, el crecimiento de la inflación y el desempleo junto con la necesidad de obtener recursos para cubrir la factura petrolera, obligó a muchos países a ponerse en guardia frente al desarrollo de su comercio exterior y de esta manera comenzó a cobrar vigencia la actitud proteccionista de viejas épocas.

Los países de América Latina han vivido ultimamente con una serie de medidas tales como la ley de derechos compensatorios, el estatuto anti dumping, el sistema generalizado de preferencias con aplicación exagerada de salvaguardias, las "limitaciones voluntarias" a la exportación y los acuerdos de ordenamiento de mercado a lo largo de este período, penalizándose en la mayoría de estos casos la ventaja comparativa estricta.

Por ejemplo un país que ha adoptado estas medidas es E.E.U.U. lo que ha significado un detrimento de los ingresos por exportaciones para Latinoamérica, porque a este país se dirigen más de 69% de las ventas externas de la región, lo cual implica una gran vulnerabilidad de las economías Latinoamericanas frente a las medidas de política comercial adoptadas por las autoridades Norteamericanas.

Esta concepción no sólo ha sido puesta en práctica por los Estados Unidos, sino por gran parte de los países europeos, esto debido al déficit de los últimos años. Para tratar de corregir esto, además del fuerte proteccionismo, han puesto en práctica otras medidas como :

Utilizar intensivamente los mecanismos contemplados en sus muy estrictas leyes de comercio, desafortunadamente este mecanismo no le dio los resultados esperados y tuvieron que recurrir a medidas desleales como los pactos y negociaciones por fuera de la legislación con los países con los cuales era mayor el desequilibrio comercial. Como por ejemplo los Estados Unidos hizo pactos con Japón, Brazil, entre otros. Hacemos más énfasis en los Estados Unidos, porque como Latinoamérica y Colombia en especial tienen en él gran parte de su mercado de exportación.

Continuando con las políticas comerciales externas tenemos que decir que las nuevas modalidades impuestas por los Estados Unidos y acolitado por otras naciones industrializadas es el nuevo sistema de pacto llamado "restricción voluntaria" de exportaciones o de ordenamiento de mercados, siendo su principal característica la de no constituir causal de represalias o medida retaliadora en el ámbito del Gatt. Todas estas medidas van encaminadas a impedir el ingreso de los productos al mercado Norteamericano. Estos países han

llegado al punto de poner demandas por supuestas competencias desleales, cuando en realidad los verdaderamente desleales han sido ellos. Por ejemplo Colombia, Costa Rica, Perú y Chile, han sido demandados en sus exportaciones de numerosos productos, entre ellos las flores y bananos de especial importancia para Colombia.

Es tal la actitud proteccionista de los países desarrollados, que en sus últimos proyectos de leyes comerciales se contempla la adopción de medidas para disminuir el déficit bilateral con países que mantuvieron un desequilibrio superior a los \$3.000 millones, o que la relación entre exportaciones e importaciones con estos países superara el 175%. Otro de los objetivos que contempla es la posibilidad de represalias en productos distintos a los que se encuentran en disputa lo que se ha denominado comúnmente "represalias cruzadas", la existencia de estos elementos en el comercio de bienes ha acrecentado el clima de tensión en las relaciones mundiales de intercambio.

Anteriormente cuando mencionábamos "represalias en productos distintos a los que se encuentran en disputa", hacíamos relación al calzado, textiles y confecciones. En cuanto a estos dos últimos podemos decir que desde 1974 se ha venido aplicando un acuerdo internacional que rige el comercio de textiles y confecciones de ciertos materiales

entre más de 50 países en el marco de Gatt, la restricción impuesta por este acuerdo pone de manifiesto la capacidad de negociación de los países industrializados frente a los menos desarrollados.

Conforme a este acuerdo los países celebran convenios de carácter bilateral en los cuales la imposición de cuotas ha sido el factor preponderante, la constante ha sido que quien detenta el mercado impone las condiciones de acceso definiendo las categorías del producto que está dispuesto a aceptar.

Cuando se establecen cuotas por categorías, se nos argumenta la pérdida de nuestra cuota textiles por que no cumplimos, y es simplemente que nosotros exportamos aquella parte en la que somos realmente competitivos.

En cuanto a los incentivos que el gobierno le pudiera ofrecer a los exportadores de textiles y confecciones está entre dicho porque las aduanas internacionales se les antoja decir que los compromisos adquiridos con la firma del acuerdo inciden directamente en las facilidades que el Gobierno Colombiano pudiera otorgar a las firmas exportadoras con el fin de impulsar un proceso de renovación tecnológica y de incremento en la productividad.

Otra cosa contraria es lo que sucede cuando en las relaciones de intercambio, los países industrializados son los favorecidos, como en lo que se refiere al comercio de servicios como el transporte marítimo aéreo, el turismo, los seguros y la informática, pese a la poca estadística disponible se ha calculado que las exportaciones por ejemplo (E.E.U.U) de este tipo de intangible se ha incrementado muy sustancialmente en los últimos años hasta llegar a representar unos US \$ 40.000 millones en 87. Como consecuencia de esto ha adoptado la posición, de que es necesario incluir el comercio de servicios dentro del ámbito de las negociaciones del Gatt. De esta manera aseguraría que se avance en la dirección de establecer su libre comercio.

No contentos con lo anterior, al ver que no se beneficiaban plenamente decidieron que el comercio de servicios no se discutiría acudiendo a los instrumentos diseñados por el Gatt, sino que se haría en forma separada de las rondas de negociación de bienes, todo tratando de imponer poco a poco sus doctrinas en el desarrollo de tales actividades.

En cuanto a las políticas comerciales externas de los países industrializados a la cabeza los Estados Unidos, lo único que se ve claro es el interés por imponer sus doctrinas de liberación del comercio en los Item en los

cuales ellos son eficientes (monopolio), para ir en detrimento de los intereses de América Latina en general y de Colombia en particular. Abogan por eliminar todo tipo de restricciones a la localización de las empresas y en tratamiento como nacionales.

En el ámbito de las políticas comerciales externas cabe tratar el ambiente en el cual se van a desenvolver nuestras exportaciones. por ejemplo durante este periodo, la capacidad instalada de manufacturas en los países del grupo de los siete ha llegado a los más altos niveles, desde la época del Boon del comienzo del decenio de los 1970. Y se ha puesto de manifiesto la necesidad de restringir la demanda principalmente en Estados Unidos.

Entre las otras medidas que piensa adoptar la (OECD) están:

- Depreciación coordinada del dólar.
- Reformas estructurales para mejorar la competitividad de sus productos y disminuir la presencia gubernamental.
- Activación de la demanda de Japón y Alemania.

Los países miembros de la OECD se están encerrando en políticas egoístas, solamente están mirando su futuro y

no del de las naciones más pobres del planeta, todas sus metas coordinadas las piensan financiar con los ingresos provenientes de países pobres, es así como han planteado las siguientes políticas :

2.2.1 Coordinación de políticas expresadas en la variabilidad de los tipos de cambio.

2.2.2 Elevados intereses.

2.2.3 Aumento de las corrientes financieras que salen de los países deudores.

2.2.4 Recrudescimiento de la controversia proteccionista en nombre del comercio justo.

Y para contemplar el panorama desalentador del ámbito del comercio internacional, las últimas estrategias puestas en práctica por los países miembros de la OECD son :

El intercambio mundial se está originando cada vez más en los países miembros de la OECD debido esencialmente a las mayores ventas entre ellos. La sustitución de materia prima y las innovaciones intensivas de conocimientos, han facilitado las transacciones de productos diferenciados, y encontrar en general nuevas posibilidades de especialización basados en el desarrollo de la ventaja

competitiva de las empresas. El panorama del comercio internacional latinoamericano se encuentra entre la espada y la pared, por la ya famosa ley de embudo impuesta por organismos financieros internacionales que ha condicionado el crecimiento de las economías del tercer mundo, digo leyes de embudo porque todas las comodidades se las dan a los que ya tienen y los peores puestos para los que no tienen nada, por ejemplo para otorgarles un préstamo a las naciones del tercer mundo es necesario que lleven al pie de la letra las siguientes recomendaciones:

- Apertura de su economía.
- Privatización y reducción del gasto público.
- Congelación de salarios.
- Libertad de precio.

Esto, es lo que el Fondo Monetario internacional llama liberalismo, en contraprestación los países pobres reciben de los países ricos proteccionismo para sus industrias y subvenciones para los agricultores.

2.3 CAMBIOS EN LA OFERTA O DEMANDA DE PRODUCTOS

Cuando sucede que por motivos de comercio exterior, un

país presenta productos para exportar o necesita bienes para importar, se debilita o se aumenta la demanda u oferta de productos, el desplazamiento del consumo que se aleja de un país y se acerca a otro, afecta los balances comerciales de ambos países. Teniendo en cuenta esto haremos una reseña de los mercados a los cuales tendrán que enfrentarse los productos colombianos. Comenzaremos hablando de los mercados de los países industrializados pues a los cuales se dirige el grueso de las exportaciones del sector agropecuario, son más estables que los demás, pero las ventas a dichos mercados se ven afectadas por marcadas fluctuaciones de precio. Comparando a Colombia con el resto de América Latina en el cambio de la oferta de sus productos no le fué mal, por ejemplo las variaciones de precio de los principales productos de exportación en el poder de compra de las exportaciones de bienes (índice de V/R de X , deflactado por el índice de V/R unitario de las importaciones); lo anterior demuestra la importancia del esfuerzo realizado para incrementar los volúmenes de exportaciones e impulsar una mejor diversificación de las ventas de productos primarios. Las Tablas 1 y 2 ilustran la variación acumulada de ambos indicadores en el período (81 - 89) el poder de compra que mejoró en 40% y los términos de intercambio que cayeran 4.3%, se comparan muy favorablemente con los índices de los demás países.

TABLA N° 1

AMERICA LATINA Y EL CARIBE

PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES
(Indices: 1980=100, tasas de crecimiento y variación porcentual acumulada)

	INDICES				TASAS DE CRECIMIENTO					VARIACION ACUMULADA
	1986	1987	1988	^a 1989	1985	1986	1987	1988	^a 1989	1981-1989
América Latina	101	109	117	122	-4.2	-10.7	7.4	7.8	3.5	21.5
Países exportadores de petróleo	82	94	88	96	-6.7	-28.2	14.6	-6.7	10.0	-36.3
Bolivia	61	58	57	64	-17.0	-9.0	-4.4	-1.9	12.0	-0.5
Ecuador	108	97	98	100	17.0	-20.5	-10.4	1.3	1.2	35.7
México	113	139	130	136	-7.7	-24.3	22.8	-6.9	4.7	-7.9
Perú	77	79	76	92	1.0	-14.0	2.3	-3.8	21.3	-34.9
Venezuela	54	60	55	65	-10.1	-38.9	11.5	-8.8	18.0	
Países no exportadores de petróleo	119	123	145	145	-1.8	5.4	2.9	18.0	0.1	44.6
Argentina	91	79	104	100	0.2	-21.0	-13.3	32.1	-3.7	0.3
Brasil	134	143	178	172	-0.7	0.0	6.6	24.6	-3.6	71.5
Colombia	149	151	132	140	-17.0	59.3	1.4	-12.8	6.2	40.1
Costa Rica	116	116	121	125	-7.3	21.1	-0.4	4.4	3.1	24.7
Chile	112	124	159	169	10.0	15.8	10.7	27.6	6.4	68.8
El Salvador	70	51	50	39	-7.2	20.2	-27.6	-2.0	-22.4	-61.4
Guatemala	75	68	71	74	-5.0	6.2	-9.8	4.7	3.4	-26.5
Haití	84	89	66	60	5.0	-17.2	6.9	-26.7	-9.0	-40.4
Honduras	100	92	95	97	1.0	19.9	-7.3	3.5	2.1	-2.6
Nicaragua	59	68	47	54	-24.0	-16.1	13.6	-30.4	4.0	-46.0
Panamá	118	122	112	120	19.4	29.3	3.6	-8.6	7.4	19.7
Paraguay ^b	206	317	356	418	-4.0	86.3	53.5	12.3	17.4	318.0
República Dominicana	87	82	100	113	-14.2	3.8	-6.4	22.6	12.8	12.7
Uruguay	130	131	151	156	-9.9	44.4	0.4	15.3	3.7	56.2

Fuente: CEPAL

a: Estimaciones preliminares.

b: A partir de 1986 se incluye en "Bienes" el comercio de energía, antes incluido en "Servicios".

TABLA N° 2

AMERICA LATINA Y EL CARIBE
 RELACION DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO DE BIENES FOB/FOB
 (Indices 1980=100, tasas de crecimiento y variación porcentual acumulado)

	INDICES				TASAS DE CRECIMIENTO					VARIACION ACUMULADA
	1986	1987	1988	^a 1989	1985	1986	1987	1988	^a 1989	1981-1989
América Latina	79	79	78	79	-4.4	-10.3	-0.5	-1.5	1.9	
Países exportadores de petróleo	64	70	60	65	-1.2	-33.4	10.6	-14.4	8.0	
Bolivia	95	92	85	90	-7.8	-8.6	-2.7	-7.9	6.7	
Ecuador	73	72	61	64	1.3	-24.9	-1.4	-15.2	5.1	
México	65	69	60	63	1.6	-25.6	5.7	-12.8	4.2	
Perú	87	95	104	106	-3.6	-3.8	9.1	10.4	1.4	
Venezuela	54	66	53	63	-4.7	-51.2	21.7	-19.1	18.2	
Países no exportadores de petróleo	94	87	93	91	-7.3	13.1	-8.1	7.2	-2.0	
Argentina	73	72	76	75	-17.6	-10.1	-1.9	5.7	-1.0	
Brasil	97	87	92	87	-2.7	15.6	-10.4	6.6	-5.7	
Colombia	120	92	92	96	-8.4	29.9	-23.1	-0.4	4.3	
Costa Rica	106	97	99	92	-2.7	20.6	-9.0	2.2	-7.1	
Chile	79	83	100	105	-6.9	8.8	4.4	21.7	4.8	
El Salvador	89	61	64	55	-4.8	28.1	-31.6	5.5	-13.8	
Guatemala	108	85	89	82	-5.6	30.0	-21.2	4.7	-7.5	
Haití	99	108	99	86	5.8	12.6	9.3	-8.6	-12.4	
Honduras	101	90	95	87	14.3	23.1	-11.5	6.5	-8.9	
Nicaragua	104	100	99	91	-7.0	5.8	-3.9	-0.2	-9.5	
Panamá	125	118	127	123	1.6	24.1	-5.7	7.9	-2.8	
Paraguay b	127	141	153	149	-15.5	4.3	11.0	8.8	-2.8	
República Dominicana	94	82	105	116	-14.9	14.7	-12.6	26.8	11.0	
Uruguay	103	106	113	112	-9.6	16.4	2.8	6.6	-0.9	

Fuente: CEPAL

a: Estimaciones preliminares.

b: A partir de 1986 se incluye en "Bienes" el comercio de energía, antes incluido en "Servicios".

Son reconocidos los efectos de una recuperación en términos reales de los precios sobre la demanda agregada, la oferta de divisas y las finanzas públicas, y no está claro que dicha recuperación puede alcanzarse en forma sostenida hasta 1994 en un escenario de exportaciones sin cuota. Por eso la importancia de no abandonar la estrategia comercial, orientada a reinstalar el sistema de cuotas sobre todo durante la primera mitad de la década de los 90.

Cabe destacar que las distorsiones que en el pasado afectaron el comercio agrícola tenderán a disminuir dados los progresos en el grupo de negociaciones agrícolas de la rueda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales del Gatt. Esta condición planteada anteriormente se prevee no se cumplirá en gran parte, lo que también afectará la oferta de productos agrícolas debido a la nueva propuesta del "grupo Cairns" de sentar un reciente compromiso multilateral de "reducción sustancial y progresiva" de los subsidios, y del proteccionismo. Así como factor un congelamiento de los niveles actuales de promoción del sector en cuanto a los productos tropicales como especies de flores, productos de cestería y espantería, aceites vegetales, tabaco, raíces tropicales, frutas, caucho normal y maderas tropicales, presentan perspectivas de interés para Colombia, el Gatt estima que las concesiones que comenzaron a aplicarse

desde enero de 1989 por decisión unilateral de algunos países generación de exportaciones adicionales por unos 2000 millones de dólares, con destino a los mercados latinoamericanos, hay que decir que son sustancialmente inestables que los de países industriales y por ello hay que tener más cuidado por que a ellos se dirigen buena parte de las manufacturas, y que una inestabilidad de ellos se traduciría en un desequilibrio de nuestra balanza comercial.

Lo que en el pasado originó vaivenes en la demanda de nuestros productos, en estos mercados obedeció a violentos ajustes que imprimieron los países a su balanza comercial, lo que deprimió su ingreso regional, también las fuertes devaluaciones y procesos inflacionarios, modificaron frecuentemente las condiciones de competencia.

Intrarregionalmente la aceptación de los productos manufacturados clasificados según la UNCTD (grupo 5) ha tenido muy buena demanda después de la crisis de 1983, a partir de entonces dichas exportaciones han venido creciendo más rápidamente en los mercados latinoamericanos que en el resto del mundo, en forma que el grado de integración se acercó al 40% a fines de 1987, esto se devió a la mejora en la situación de la deuda, las políticas de apertura comercial intrarregional en el seno del grupo andino, ALADI y el grupo de los tres (Colombia,

Méjico y Venezuela) la cual permitá proveer un aumento en la demanda de las exportaciones de productos Colombianos.

En general los expertos sobre exportaciones Colombianas dicen que no ven en la demanda mundial más restricción importante al desarrollo de las exportaciones no funcionales. Hay incertidumbre pero no se considera viable que se cumplan las alternativas catastróficas de una fuerte recesión internacional.

Las políticas y estrategias que deben emplear los vinculados al sector exportador Colombiano, están encaminadas a realizar un seguimiento permanente de la demanda internacional por grupos de productos y mercados.

2.4 OBSTACULOS AL COMERCIO INTERNACIONAL

Cuando un país trata de expandir sus actividades al extranjero debe conocer el mercado al cual pretende llegar porque al intentar venderle a otro país, el país exportador se enfrentará a varias restricciones comerciales; las más comunes formas de obstáculos al comercio son:

2.4.1 Cambiando los precios a costo del mercado.

2.4.2 Imponiendo restricciones cuantitativas en el

volúmen del comercio.

2.4.3. Haciendo más difícil o costoso el participar en transacciones comerciales como el resultado de reglas y procedimientos técnicos y administrativos.

A continuación se hará una presentación de los mecanismos particulares que se utilizan en cada uno de los casos citados. El primero en presentar es el arancel por ser el más común; el arancel es un impuesto o derecho discriminatorio, que se grava sobre la mercancía cuando cruza la frontera de una zona aduanal; el impuesto es discriminatorio en el sentido de que no se aplica a mercancías producidas nacionalmente, sino solo a las que se producen en países extranjeros.

Los aranceles pueden ser gravados sobre bienes que transitan una zona aduanal en ruta a un tercer país "derechos de tránsito"; sobre mercancías que salen de un país "derechos de exportación"; o sobre mercancías que entran en un país "derecho de importación", le daremos mayor importancia a este último por ser el más importante.

Los derechos de importación pueden ser específicos, "advalorem", o una combinación de ambos denominada derechos compuestos. Los derechos específicos se gravan según la cantidad física de la importación, por kilo,

metro, etc., mientras los advalorem se calculan como porcentaje del valor de la importación; en consecuencia la carga real de los derechos advalorem se mantiene constante en tanto que los precios de las importaciones cambian; mientras la carga real de los derechos específicos varían inversamente con los cambios de los precios de las importaciones.

Hay que decir también que los aranceles discriminan a los productores extranjeros en favor de los nacionales. El mismo tipo de trato discriminatorio se concede a través de los subsidios, pueden considerarse como sustitutos de los aranceles de importación. Como medio para favorecer a las industrias nacionales, en oposición a competidores extranjeros, los subsidios se pueden utilizar no solo para reducir las importaciones, sino también como método para incrementar las exportaciones. Los subsidios a las exportaciones permiten que los artículos afectados se ofrezcan en el mercado mundial a un precio más bajo que el que predomina en el país de origen ocasionando con ello un mayor volumen de exportaciones.

Los aranceles y los subsidios afectan indirectamente al comercio internacional, distorsionando los precios y los costos relativos y alejándolos de los niveles del comercio libre. Las restricciones cuantitativas limitan al comercio de modo directo, fijándole niveles predeterminados.

El principal instrumento de restricción cuantitativa es la cuota. Las cuotas son límites impuestos a la cantidad de un bien que se puede importar (cuotas de importación) o exportar (cuota de exportación) durante un período dado, los límites pueden ser fijados en una base física o de valor.

La cuota arancel se distingue de una cuota absoluta, en la primera no establece un límite fijo a las importaciones, sino a la cantidad más alta de la cual se impone una tasa de derecho más alta. La cuota arancel es a menudo un dispositivo que sirve para mantener los aranceles en un nivel más bajo del que tendrían en cualquier otro caso, permitiendo por lo menos la entrada de más cantidad específica de importaciones, la administración de cuotas suele necesitar la aplicación de sistemas de licencia, este hecho genera por si solo problemas prácticos graves, sobre todo con respecto a como distribuir el número limitado de licencias entre los distintos solicitantes.

Puesto que el volumen de las importaciones se limita específicamente, el precio de venta nacional del producto puede ser, con mucho, superior a su costo de importación y las ganancias obtenidas por la concesión de una licencia puede ser muy elevada.

Cuando un país desea restringir el volumen de las

importaciones. Las cuotas son obviamente un instrumento más seguro y preciso que los aranceles. Cabe mencionar que en el caso de la cuota de importación se permite que el mecanismo del precio opere solo hasta que se lleve la cuota; más allá de ese punto, las consideraciones de precio pierden su relevancia. Para terminar además de las restricciones antes mencionadas, existen una variedad de otros mecanismos para restringir el comercio que son menos evidentes y menos mensurables en lo que atañe a sus efectos, pero esto no los hace potencialmente menos importantes.

Un obstáculo al comercio al que se enfrentan frecuentemente los importadores y los exportadores surge del hecho de que no se cuenta con un sistema común para clasificar las mercancías y determinar su base valoración para asignarles aranceles, la magnitud del arancel depende de la forma en que se clasifique una importación en particular sobre la incertidumbre que se crea de este modo en lo que toca a la magnitud de los aranceles que se deben pagar, tiene naturalmente un efecto negativo en el comercio, a esto le podemos llamar una protección técnica administrativa del país importador. Una vez que se determina la clasificación de un bien de importación y la tasa de derecho aplicable, la cantidad del arancel "advalorem" depende del valor fijado a las mercancías con el propósito de calcular el derecho. La práctica usual

consiste en utilizar el precio de mayoreo del país exportador restándole cualquier impuesto indirecto, esto da la base del valor, sin embargo hay ciertos productos químicos que para determinar el derecho de importación utilizan el precio de venta en el país importador como base puesto que los precios internos de dicho producto en el país importador son superiores, respecto a los países extranjeros, el efecto de este sistema de evaluación es elevar el arancel y disminuir la cantidad de importaciones.

Los gravámenes "anti-dumping" constituyen otro ejemplo de los diferentes obstáculos que desalientan el comercio exterior. El vocablo dumping se define como la venta a un precio más bajo en el extranjero que en el país de origen.

Una de las reglas aceptadas por países comerciantes, es que si el dumping perjudica a cualquier industria en el país importador, este último tiene el derecho de imponer aranceles anti-dumping o compensadores para contrarrestar el diferencial de precios.

Otras reglas técnicas y administrativas que tienen una influencia restrictiva en el comercio, incluyen los reglamentos de seguridad y salubridad, las marcas de origen, y los requisitos de estándares y medidas, así como las formalidades para el tránsito aduanal. Aunque algunos

de estos tienen un propósito legítimo, con demasiada frecuencia sirven, en realidad, como excusa para imponer barreras o por lo menos para aumentar los costos de las importaciones. Dentro de este capítulo cabe destacar los efectos económicos de la restricción al comercio, nuestro enfoque se concentrará en los aranceles y las cuotas, el impacto inmediato de los aranceles y las cuotas se observa en los precios y en los costos de las mercancías afectadas (efectos precio-costo). Existen otras consideraciones más fundamentales pero estas se generan en un sistema de precios de mercado a través de un mecanismo de precios cambiantes y de las relaciones de costos de manera que esto último es lo que se considerará primero.

El efecto más general que tienen los aranceles y las cuotas en el precio (y el costo) internacional del artículo afectado. Por ejemplo cuando se introduce un arancel o una cuota en una mercancía particular, su precio se volverá distinto en ese país respecto al caso de un arancel, el diferencial de precio será igual a la cantidad del arancel (expresado como derecho específico). En el caso de la cuota, el diferencial de precio puede ser cualquier cantidad. La zona de que un arancel cree un diferencial internacional de precio y costo de la misma magnitud que la cantidad de arancel es algo que se demuestra con suma facilidad por ejemplo: Supóngase que un país A (importador) imponga un derecho específico de \$25.

por libra de trigo importado del país B, en este caso en condiciones competitivas, el precio de equilibrio del trigo es un 25% más alto que en el país A que en el país B.

Pero si el precio en el país A una vez pagado el arancel fuera \$25 menos que en el país B. Los importadores perderían en sus importaciones de trigo, ya que el precio de exportación sería \$25 más por libra, por ello las importaciones de trigo se reducirían y su precio en el país A aumentaría.

Por último si el trigo tuviera un precio en el país A superior al del país B en más de \$25 de derecho, las ganancias obtenidas por los importadores, estimularían una mayor importación hasta que el precio descendiera.

3. POLITICAS DEL SECTOR EXTERNO COLOMBIANO DURANTE

EL PERIODO 1987 - 1991

3.1 FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

Debido al viejo proceso de desarrollo basado en la sustitución de importaciones, Colombia experimentó fuertes presiones en su sector externo, tales circunstancias condujeron a las autoridades a reorientar la política económica externa.

En las postrimerias de los años sesenta se dio, desde entonces un énfasis particular a la diversificación de exportaciones, para superar las dificultades de recursos externos y romper las limitaciones del mercado doméstico.

Se inició así un viraje en la dirección del desarrollo al cambiar el proceso de sustitución de importaciones por uno de promoción de exportaciones, aunque, actualmente es aceptado que ambos procesos no constituyen vías alternativas, sino que son procesos complementarios.

El régimen de cambios internacionales y de comercio exterior (Decreto Ley 444 de 1967), que ha orientado la política cambiaria y comercial del país desde entonces, sintetiza esta nueva concepción. Su propósito básico es "promover el desarrollo económico y social y el equilibrio cambiario" mediante el fomento y diversificación de las exportaciones, control a las operaciones de comercio exterior, estímulo a la inversión extranjera, repatriación de capitales y el mantenimiento de un adecuado nivel de reservas internacionales, la flexibilidad y adaptabilidad a las circunstancias cambiantes.

Otro aspecto a destacar ha sido el fortalecimiento de las exportaciones no tradicionales (diferentes a café, petróleo), constituye uno de los objetivos básicos del mencionado régimen, previendo una serie de mecanismos de carácter cambiario, fiscal, arancelario, financiero y de promoción. En estos dos últimos aspectos hay que destacar la labor desarrollada por el fondo de promoción de exportaciones (PROEXPO).

Un factor primordial de los éxitos del sector exportador fue el manejo de las variables de la política exterior. Aunque es sobresaliente el efecto beneficio de la bonanza cafetera de 1986, factor exógeno a la política comercial, la posterior "destorcida" de los precios y el rompimiento del pacto cafetero, cuyo significado fue una reducción a

la mitad de los ingresos, fue la gran prueba de la política seguida de eventos que se superaron favorablemente.

En Colombia dicha política de fomento a las exportaciones se ha ejecutado mediante cuatro mecanismos: Plan Vallejo, Certificado de reembolso tributario (Cert.), los movimientos en el tipo de cambio y el crédito y servicios del fondo de promoción de exportaciones (PROEXPO).

3.1.1 Plan Vallejo. Dentro de la política de exportación, el Plan Vallejo constituye instrumento fundamental de apoyo a la promoción y diversificación de exportaciones. Este instrumento asegura el derecho de importar independientemente del régimen y permite la exención total o parcial de impuestos sobre la importación de materias primas, bienes de capital y repuestos que intervienen en procesos productivos orientados al mercado externo. De esta manera el Plan Vallejo permite la producción de bienes exportables a costos internacionales, a la vez que promueve la innovación tecnológica y genera efectos agregados de empleo y demanda sobre la producción nacional.

Las exportaciones Plan Vallejo que representaron el 37% de las exportaciones menores en 1980, se elevaron al 62% en 1989. Como también la balanza comercial Plan Vallejo ha

sido persistentemente positiva y creciente: En 1980 representó un saldo favorable de US\$ 379 millones, en 1986 alcanzó US\$ 690,6 millones y en 1989 ascendió a US\$ 1.121,6 millones. Este dinamismo ha sido posible gracias al comportamiento de la demanda internacional, la política cambiaria y crediticia y en particular por la ampliación, simplificación y agilización de los programas de importación y exportación del Plan.

Su importancia radica en la ayuda que le presta a los exportadores, especialmente en las primeras etapas de su desempeño, puesto que su utilización le permite reducir costos, mejorar la calidad de los productos mediante la asimilación de nuevas tecnologías y asegurar el proceso de penetración a los mercados internacionales, contando además con la disponibilidad casi inmediata de bienes de capital, repuestos, materias primas e insumos para la producción de materias primas.

Entre las medidas que en los últimos años han favorecido el desarrollo del plan caben destacar las siguientes.

3.1.1.1 Criterio de automaticidad. El consejo directivo de comercio exterior autorizó a los usuarios del Plan Vallejo que exporten mas del 70% de su producción y la importación automática de sus bienes de capital, independientemente de que exista producción nacional.

Anteriormente se requería consulta previa del Incomex

3.1.1.2 Monto de las Garantías. El Consejo Directivo de Comercio Exterior estableció una reducción general del monto de las garantías, que fluctuaba entre el 100% y el 30% dependiendo de la forma de pago acordada, unificándolo en el 20% del valor Fob importado. La resolución excluye los bienes de prohibida importación, para los cuales se mantiene la garantía del 500% de su valor Fob.

3.1.1.3 Términos en la Constitución de las Garantías. La resolución 2601 de 1988 de la dirección del INCOMEX modificó el momento de constitución de las garantías, la cual debía hacerse a la presentación del registro de importaciones. Se transfirió este trámite al momento de llegada de la mercancía al país.

3.1.1.4 Régimen de Garantías. El INCOMEX expidió la resolución 1764 del 24 de Mayo de 1990, ampliando el régimen de garantías de cumplimiento a las garantías personales y globales. Anteriormente solo se aceptaban garantías bancarias y pólizas de seguros. La ampliación del régimen permite a los usuarios reducir costos y ganar tiempo.

Simultáneamente se cuenta con el "Sistema de importación, exportación", SIEX que también permite la importación de

materias primas e insumos necesarios para la producción de bienes de exportación, o de mercancías que sin estar destinadas directamente a los mercados externos, vayan a ser utilizadas en su totalidad por terceras empresas en la producción de bienes exportables, eliminando el requisito de la licencia previa.

La diferencia fundamental entre el Plan Vallejo y el Siex, reside, en que bajo el primero se contemplan exenciones arancelarias y se obtiene el CERT. En tanto que bajo el segundo se pagan aranceles, pero el CERT, se liquida sobre el valor total de la exportación.

3.1.2 Certificado de Reembolso Tributario (CERT). Es otro de los estímulos a las exportaciones. Es un mecanismo flexible que permite a los exportadores obtener la devolución de una fracción o de la totalidad de los impuestos indirectos y de otras contribuciones pagadas en razón de su actividad exportadora.

Este mecanismo puede ser modificado por el gobierno en cualquier momento, según lo exijan las nuevas condiciones generales, regionales, cambiarias o de mercados externos. Además tal sistema se ciñe a las normas internacionales del comercio consagradas dentro del marco del acuerdo general de aranceles y comercio "GATT" del cual Colombia es país miembro.

Con respecto al CERT podemos decir, que la Ley 48 de 1983 (Ley Marco de Comercio Exterior) reestructuró los estímulos fiscales a las exportaciones, eliminando el CAT y creando los CERT.

Se trata de dotar a las exportaciones de un instrumento de apoyo más flexible, cuyos niveles podrían ser fijados en cualquier momento por el gobierno nacional, de acuerdo con los productos y las condiciones de los mercados a los que se exporten. Además el gobierno quedó facultado para señalar los plazos de redención de los títulos, así como los impuestos, tasas y contribuciones que pueden ser canceladas con los CERT.

El Decreto 636 de 1984 reglamentó los CERT, con las características a que nos referimos a continuación.

Los certificados de reembolso tributario son documentos al portador, libremente negociables y pueden ser utilizados para el pago de impuestos, tasas y contribuciones. Los impuestos susceptibles de ser pagados con los CERT son:

3.1.2.1 Impuesto sobre la renta y complementarios.

3.1.2.2 Gravámenes arancelarios.

3.1.2.3 Impuesto a las ventas.

3.1.2.4. Otros impuestos, tasas o contribuciones con la condición de que el pago de los mismos a través del CERT sea aceptado por las entidades que lo perciben, mediante un acuerdo entre estas y el Banco de la República.

Para poder ser beneficiario del CERT, se requiere haber realizado una exportación y haber reintegrado las divisas correspondientes.

El monto del CERT, se liquida como porcentaje del valor Fob. de las exportaciones. Cuando el exportador sea usuario del Plan Vallejo, el certificado se liquidará sobre el porcentaje de valor agregado nacional, se exceptúan de los beneficios del Cert. las siguientes operaciones.

- La reexportación de mercancías.
- Las exportaciones temporales.
- Las exportaciones de muestras y de productos en cantidades no comerciales.
- Las exportaciones de petróleo, sus derivados y café.

Los CERT, son liquidados en moneda nacional, a la tasa de cambio mensual que fije el Ministerio de Hacienda para la

liquidación de gravámenes advalorem, y que esté vigente al momento de reintegrarse las divisas de exportación. La caducidad de los certificados es de dos años y son redimidos por el Banco de la República por su valor nominal; a aquellas instituciones que los hayan recibido para el pago de impuestos.

Ahora tocando el tema sobre los niveles del Cert., tenemos que decir que para algunos productos, el porcentaje del Cert se ha reducido, el monto absoluto de Certs. expedidos ha crecido en los últimos tres años (87-88-89), tanto en pesos como en dólares. Aún más importante que lo anterior es que la participación del Cert. en el valor de las exportaciones menores se ha mantenido en niveles cercanos al 5.5%. lo que equivale a decir que este estímulo no se ha disminuido en el consolidado de exportaciones, así lo haya hecho en algunos productos particulares.

Para finalizar cabe resaltar que con esta Ley Marco de Comercio Exterior, también se pretende favorecer el proceso de desarrollo de las zonas francas industriales y comerciales, localizadas en algunos puertos marítimos y aéreos del país, adonde pueden introducirse mercancías extranjeras libres de impuestos y depósitos para ser almacenadas, empacadas, ensambladas o transformadas, las cuales pueden destinarse tanto al mercadeo interno como al externo, con ello se busca agilizar el comercio exterior y

fomentar las exportaciones, impulsando al mismo tiempo la generación de empleo y desarrollo regional.

3.1.3 Manejo del Tipo de Cambio. Es la cantidad de moneda nacional que se cambia por una unidad monetaria del exterior. Esta ha sido desde 1967 la principal herramienta para incentivar las exportaciones.

De un tipo de cambio invariable (desde 1957 hasta 1967), pasamos a un tipo de cambio creciente todos los días.

Este proceso de dar mayor cantidad de moneda nacional por la divisa (dólar), denominado devaluación nominal, esto empezó a gestarse a partir del Decreto 444/67.

Podría pensarse que la devaluación nominal incentiva las exportaciones y desestimula las importaciones. El razonamiento es sencillo, supóngase que en el año 1, se den \$100/US\$, y para el año 2 se den \$130/US\$, es claro que pasado un año el ciudadano colombiano va a tener que desembolsar mayor cantidad de moneda nacional para realizar una compra en el exterior. Es decir se le encarece su importación. El caso contrario le ocurre a quien tenga dólares y vaya a realizar una compra en el país, con lo cual podría hacer mayores compras, o lo que es lo mismo, Colombia podría exportar más (en este caso el dólar se revalúa nominalmente frente al peso colombiano).

Continuando con la tasa de cambio, a partir de 1984, cuando el nivel de reservas internacionales era mínimo, el gobierno se vio abocado a acelerar la devaluación nominal para alcanzar una tasa de cambio más cercana a la real.

Para 1986 se estima que se alcanzó la tasa de cambio real deseada (100). Desde 1987 las autoridades cambiarias han intentado mantener esta tasa real relativamente estable. Lo cierto es que en 1987 y 1989 la tasa de cambio real ha tenido tal comportamiento, cuestión difícil en el corto plazo y en un contexto de acentuada volatilidad de los tipos de cambio de las naciones Europeas y Latinoamericanas.

Esta relativa estabilidad en el manejo cambiario y en la tasa de cambio real ha contribuido a que las exportaciones (especialmente las no tradicionales), hayan sido dinámicas en los últimos años, debido a que el exportador ya no tiene la incertidumbre de cambios bruscos en la política cambiaria, permitiendo al empresario rentabilidades atractivas que son función exclusivamente del nivel de eficiencia, sólo se han tocado los puntos más sencillos de la tasa de cambio, porque en el desarrollo de este capítulo se hará un planteamiento mucho más profundo.

3.1.4 Proexpo. Tiene por objeto incrementar el comercio del país, y fortalecer la balanza de pagos a través del

fomento y la diversificación de las exportaciones de acuerdo con los planes económicos del gobierno.

Dentro del período de nuestro estudio, lo más importante en materia de decretos y leyes para favorecer a los exportadores por intermedio de PROEXPO fueron:

3.1.4.1 En materia financiera.

- Otorgar créditos en el caso de contratos de exportación, para los gastos en que se incurre en la producción del bien.

- Financiar labores de promoción de exportaciones.

- En general hacer todas las operaciones requeridas "para que las exportaciones nacionales cuenten con facilidades crediticias equivalentes a las de la competencia internacional". (Decreto 2152/87).

Valga anotar que anteriormente PROEXPO garantizaba el precio de algunos productos de exportación, cuando los precios internacionales bajaban. Con el nuevo estatuto (Decreto 2152/87), estos precios de sustentación quedan restringidos, de otro lado, de acuerdo con el artículo 9, del Decreto 2152, PROEXPO podría otorgar créditos para la exportación de servicios.

3.1.4.2 Promoción e información

- Información a los exportadores sobre los procedimientos, los estímulos y las condiciones financieras para las exportaciones.

- Divulga y fomenta las posibilidades que el mercado externo brinda a nuestros productos.

- Organiza misiones comerciales, promoviendo la participación en ferias y exposiciones internacionales.

3.1.4.3 Crédito. Las destinaciones de los créditos de Proexpo pueden ser:

- Pre-inversión para estudio de viabilidad de proyectos agropecuarios, pesqueros y agroindustriales.

- Capitalización para la creación de nuevas empresas de los anteriores sectores, aumento de capital de entidades ya existentes y sociedades de comercialización.

- Inversión fija para los productores, exportadores y sociedades de comercialización internacional. Promueve además planes "piloto" en la agricultura, pesca y agroindustria y obras de infraestructura en áreas destinadas a la instalación de empresas exportadoras.

- Capital de trabajo. Financia los gastos necesarios hasta dejar el producto en condiciones de ser exportado. Para las sociedades de comercialización financia la compra interna de productos de exportación.

- Post-embarque. Para que el exportador pueda dar plazo de pago en su venta, se han creado créditos que permiten subsanar el faltante de caja inherente al plazo.

Para finalizar, tocaremos el tema de las condiciones financieras de PROEXPO. Hasta 1987 existía un gran número de líneas de crédito para los exportadores, con montos financiados que fluctuaban entre el 50% y el 100% del valor exportado. La tasa de interés en términos reales fluctuaba entre el 18% y el 22% anual, cobrado trimestre anticipado. La tasa de redescuento era para la mayoría de las líneas del 16.5% anual para bancos comerciales y el margen de redescuento fluctuaba entre el 80% y el 100%.

A finales de 1987, esa gran gama de líneas se conjugaron en solo cuatro modalidades de crédito, las cuales tuvieron cambios en 1990.

Los cambios establecidos por la resolución 1/90 para las líneas de pre-embarque y post-embarque le exigen al exportador un mayor esfuerzo de tesorería, ya que el monto financiable disminuyó. Igualmente, incurre en un mayor

costo financiero al incrementarse la tasa de interés. De otro lado, para las entidades financieras, se reduce el monto de redescuento y se encarece su costo.

En el caso de las líneas de inversión fija y capitalización, el monto financiable no cambió y, en general, tanto para medianas como para grandes empresas la tasa de interés aumentó para las entidades financieras, el margen de redescuento no varió y solo algunas tasas de redescuento se incrementaron, compensadas con el aumento en la tasa de interés.

Aunque las condiciones de PROEXPO son menos ventajosas que antes, las tasas de interés cobradas siguen estando muy por debajo de las vigentes en el mercado.

Es importante anotar que PROEXPO es un fondo con alta capacidad de crédito global y con una ventaja adicional sobre los demás fondos financieros. Su principal fuente de recursos no está sujeta a los vaivenes de la política monetaria.

Teniendo en cuenta la importante relación de las exportaciones e importaciones con los instrumentos o asociaciones multilaterales, que fijan normas para regir el comercio internacional, hacemos mención del siguiente acuerdo:

S C I B

00027033

GATT. Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio, creado en 1947. Es un tratado multilateral firmado por los gobiernos que realizan en conjunto más de las cuatro quintas partes del comercio mundial. Su objetivo básico es liberalizar el comercio mundial y darle una base estable contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económico y al bienestar de todos los pueblos.

Desde 1948 el GATT. ha funcionado también como el principal organismo internacional encargado de negociar la reducción de los obstáculos entorpecedores del comercio y otras medidas que perturban la competencia, y de velar por las relaciones internacionales comerciales.

Se considera al GATT. entonces un código de normas y a la vez un foro en el que los países pueden discutir y resolver sus problemas comerciales y negociar con el fin de ampliar las oportunidades de comercio en el mundo.

Ingreso de Colombia al Gatt. El Congreso Nacional a través de la Ley 49 del 14 de Mayo de 1981, aprobó el protocolo de adhesión de Colombia al GATT. suscrito en Ginebra el 28 de Noviembre de 1979, por medio de éste protocolo, se aprueba el "Acuerdo sobre aranceles aduaneros y comercio" firmado en Ginebra el 30 de Octubre de 1947.

Ventajas y desventajas de la adhesión de Colombia al Gatt

- Posibilidad de invocar la "Cláusula de la nación más favorecida".
- Derecho a los sistemas de consulta y solución de conflictos ante el GATT.
- Acceso al foro aduanero y derechos compensatorios.
- Acceso a los reclamos que presentan los países de menor desarrollo ante los países industrializados.

Entre las desventajas que se presentan, vemos las siguientes:

- Inestabilidad en los precios y mercados de nuestros productos exportables, pues deben acogerse a los principios de libre comercio.
- Posición no siempre favorable de intervenir en las conferencias del GATT.
- La reducción de aranceles efectuada por los países industrializados no corresponde siempre a nuestros productos básicos de exportación.

- El GATT, no ha podido eliminar los aranceles diferenciales crecientes que imponen los países industrializados a nuestros productos semifabricados exportados. Obligando así a los productores a la especialización en productos primarios, afectándose así nuestra balanza comercial y cambiaria, dados los términos de intercambio y poder de compra de dichas exportaciones.

Principios básicos del Gatt. Los siguientes constituyen los principios básicos de este proceso de cooperación para el fomento y ampliación del comercio internacional.

- El comercio se ha de realizar basado en la no discriminación.

- Las industrias nacionales únicamente deben protegerse a través de gravámenes aduaneros y no por medio de instrumentos y controles restrictivos y otras medidas.

- Los aranceles deben reducirse a través de negociaciones multilaterales, las cuales tienen el carácter de obligatorias.

- Los aranceles no se pueden modificar en forma unilateral por los gobiernos.

- Compromisos de consulta entre los gobiernos con el fin

de superar los problemas del comercio internacional.

3.2. MANEJO DE LA TASA DE CAMBIO

El manejo de la tasa de cambio es un instrumento macroeconómico esencial ya que permite una adecuada regulación de los flujos externos y garantiza la estabilidad cambiaria. El reto de la política cambiaria consiste en buscar una relación de precios que en el largo plazo garantice la competitividad de las exportaciones y de las industrias sustitutas y a la vez evitar los efectos negativos que puede tener en el corto plazo, la devaluación sobre la actividad económica y la evolución de los precios domésticos.

Este manejo de la tasa de cambio se complementa con una política de comercio exterior y de financiamiento externo y una adecuada dirección de los instrumentos cambiarios.

La racionalización de los instrumentos de promoción a las exportaciones constituye elemento esencial de apoyo al sector externo del país en el mediano plazo, a fin de lograr tasas de crecimiento sostenidas.

De igual forma el manejo de los mecanismos de control a las importaciones se orienta a recuperar la capacidad de establecer niveles de protección en sectores y actividades

que cuentan con ventajas comparativas potenciales para participar competitivamente en el mercado interno y externo. Se debe asegurar también una política de endeudamiento externo, acorde con la capacidad de pago y los requerimientos de financiación del gobierno y los particulares.

Además de todas las políticas internas anteriores, el manejo cambiario debe tener en cuenta las fluctuaciones de la economía internacional.

La situación cambiaria del país junto con el ingreso por exportaciones se hallan determinados por las tasas de crecimiento de los países vecinos y el manejo de la política económica de esos países. Para explicar mejor esto nos entraremos en un ejemplo.

Supongamos que solo hay dos países en el comercio exterior que producen un único producto A, así:

Año 1.

Colombia = 1 Unidad del Producto A = \$100

U.S.A = 1 Unidad del producto A = U \$1

Si el gobierno Colombiano determinara el tipo de cambio en \$100/US\$ (por simplicidad supongamos que las autoridades Norteamericanas no varían su tasa de cambio).

El Colombiano con \$100 compra una unidad del producto A en el país. Si va al exterior, con \$100 adquiere US \$1, y con este compra una unidad del producto A, es decir le es indiferente comprar en cualquier parte.

Para el año 2.

Por condiciones macroeconómicas, la inflación es del 26% en Colombia y del 5% en U.S.A por lo cual:

Colombia : 1 Unidad del producto A = \$126

U.S.A : 1 unidad del producto A = U \$1.05

a. Tasa de cambio = \$120/U\$ (devaluación nominal del 20%), el Colombiano para adquirir el producto hace lo siguiente:

$$\text{En Colombia: } \frac{\$ 1}{\text{Precio}} = \frac{\$ 1}{\$126} = \frac{1}{126}$$

El Norteamericano para adquirir el producto A hace lo siguiente:

$$\text{En U.S.A : } \frac{\left[\frac{\$ 1}{\text{T.c}} \right]}{\text{Precio USA}} = \frac{\left[\frac{1}{\$120/\text{U\$}} \right]}{\text{U\$ 1.05}} = \frac{1}{120 \times 1.05} = \frac{1}{126}$$

Notese como a pesar de la devaluación nominal, no hay cambio en las relaciones comerciales entre estos países, en esta situación, \$1 tiene el mismo poder de compra real

en el interior y el exterior.

b. Tasa de cambio = \$130 US (devaluación nominal del 30%).

El Colombiano compra con \$126 el producto A en Colombia.

En el exterior con \$126 adquiere 0.97 ($\$126/\$130/\text{US}$), con lo que no alcanza a comprar el bien A (precio = US\$1.05).

El Norteamericano compra el producto A por US\$ 1.05. Si quiere comprar en Colombia, por US\$1.05 obtiene \$136.5 ($\text{US} \$1.05 \times 130\$/\text{US}$) pudiendo adquirir un poco más del producto A en Colombia frente a lo comprado en U.S., o lo que es lo mismo, solo necesita US\$0.97 para comprar una unidad de producto A en Colombia.

En este caso hay devaluación nominal del peso y devaluación real (el \$ respecto al año 1 va a tener menos capacidad de compra en el exterior que en el interior), que es lo que efectivamente estimula a las exportaciones.

En la realidad hay algunos tropiezos para que la respuesta de las exportaciones no sea tan inmediata y eficaz ante una devaluación real.

Así por ejemplo algunos bienes comercializables por el país no tienen directamente competencia internacional. Este hecho no hace que por sí solo el abaratamiento en términos de moneda extranjera traiga consigo un mayor

volúmen exportado. Si el bien no tiene sustituto cercano, esto, es que no tiene competencia externa pueden ocurrir dos cosas.

- La demanda externa reaccione positivamente al menor precio (demanda elástica al precio), aumentando las cantidades exportadas.

- La demanda externa no reaccione ante un menor precio (demanda inelástica al precio), disminuyendo el valor exportado ante un menor precio.

Aunque no es tema de este estudio conviene mencionar que la devaluación trae algunos otros efectos macroeconómicos: Inflación de costos por importaciones que no tienen producción nacional, el servicio de la deuda externa se crece, hay estímulo a la fuga de capitales, presionando al alza la tasa de interés interna.

Con el propósito de prevenir los efectos adversos que pueden surgir de fluctuaciones de los precios externos y la caída en la demanda de los principales productos de exportación, y garantizar la estabilidad cambiaria deseada en el corto y mediano plazo, es fundamental tener claridad sobre las tendencias previsibles del sector externo, a fin de evitar la inestabilidad del sector y encaminarlo sobre bases sólidas.

Entre los objetivos fundamentales de la política cambiaria está mantener un nivel de reservas internacionales; que permita cumplir con las obligaciones adquiridas en moneda extranjera y asegurar montos de importaciones acorde con las metas de crecimiento del producto. Otro objetivo que cabe mencionar es el de mantener el nivel de la tasa de cambio real alcanzado en Diciembre de 1986. La política de devaluación nominal aplicada para el logro de este objetivo, fue la de mantener un ritmo anualizado de aumento en el precio de la divisa.

Al concluir 1987, el tipo de cambio oficial llegó a \$263.70 por dólar, con un aumento equivalente al 20.4% en relación con el año 1986. Esta tasa de devaluación fue suficiente para mantener e incluso elevar, el valor real del tipo de cambio, en comparación con los principales grupos de economía con los cuales comercia el país.

La devaluación fue más acelerada en el primer semestre y tuvo su ritmo más alto en el mes de marzo, cuando alcanzó una tasa anual equivalente al 25.6%. En el segundo semestre se desaceleró en forma apreciable, llegando a su punto más bajo en el mes de octubre cuando fue tan solo equivalente al 13.9% anual.

Según grupos de países, el alza más notoria en el tipo de cambio real, se dió con respecto a los países

desarrollados excluyendo a los Estados Unidos.

Con base en la ponderación por exportaciones, el alza real frente a este grupo de países alcanzó un 18.9% entre los últimos trimestres de 1986 y 1987. En contraste el tipo de cambio real con respecto a los demás países de América Latina se mantuvo prácticamente sin cambio entre un periodo y otro.

El ritmo de devaluación a lo largo de 1988 fue más acelerado de lo que se preveía a comienzos del año. El gobierno había dado a entender a principios del año que la devaluación sería del orden del 21% en 1988. Sin embargo esta meta se basaba en la perspectiva de que la inflación no superaría el 22% en el año completo. Ya que este objetivo no pudo lograrse, el gobierno se vió precisado a acelerar los ajustes del tipo de cambio con el fin de proteger el nivel real de la tasa de cambio. Las tasas de devaluación analizadas en ningún momento estuvieron por debajo del 21% inicialmente previsto. Antes bien entre los meses de marzo a mayo llegaron a registrarse ritmos de devaluación superiores al 30%. En términos anuales estos ritmos de devaluación fueron mucho más moderados de lo que se hubiera requerido para compensar la inflación ocurrida en algunos de los momentos de más alta inflación, como fueron los meses de Enero a Abril y luego el mes de Junio.

El costo de esta política fue una pequeña disminución de las tasas de cambio reales del peso colombiano frente al dólar de los Estados Unidos y las monedas del conjunto de los países desarrollados. En relación con los Estados Unidos, el nivel real del tipo de cambio cayó en un 5% en el primer semestre de 1988.

Con respecto al resto de países desarrollados, la caída fue un poco más moderada (3%), aunque con variaciones de país en país. Estas caídas se vieron más que contrarrestadas con aumentos en el tipo de cambio real en relación con los países de América Latina, que fueron del 6 ó 9%, según se tome el índice relativo a importaciones o exportaciones respectivamente.

El aumento del tipo de cambio frente a estos países se debió al desbordamiento inflacionario sufrido por Perú y Ecuador. Las pérdidas de competitividad frente a los países desarrollados quedarán parcialmente compensadas al concluir el año, puesto que en el segundo semestre los ritmos de devaluación del peso se mantuvieron relativamente altos y las tasas mensuales de inflación disminuyeron en relación con el semestre anterior.

La situación cambiaria en algunos países latinoamericanos a mediados de 1988, caracterizada por una amplia diferencia entre las tasas de cambio libres y oficiales,

además que gran parte del comercio de dichos países se regía por tasas libres, hizo necesario buscar un mecanismo que incorporara estas tasas al cálculo de la tasa de cambio real (TCR) colombiana. En concordancia con lo anterior a partir de agosto de 1988, se involucraron de manera gradual las tasas de cambio libres. Lo anterior evitó efectos traumáticos en la TCR cuando en 1989 países como Venezuela y Argentina eliminaron sus tasas de cambio oficiales.

Durante 1989 la devaluación nominal del peso frente al dólar Norteamericano fué de 29.2% y la inflación medida a través del índice de precios al por mayor fué de 25.6%. Estos dos cambios afectaron favorablemente la tasa de cambio real (TCR) en casi 3%. A su vez el efecto combinado de la inflación externa y de los movimientos entre monedas alcanzó aproximadamente 6% en términos de tasa de cambio real. Estos movimientos permitieron que el índice de la tasa de cambio real del peso colombiano se elevara de 97.7 a 104.9. Ello permitió que se recuperaran los pocos puntos perdidos en 1988 y que el indicador superara en casi cinco puntos el nivel más alto registrado hasta entonces.

Este resultado obedeció tanto a la influencia favorable de los factores externos como a la moderación fiscal y a la evolución de la devaluación nominal en la segunda parte del año. Entre los factores externos los más importantes

fueron la devaluación del dólar frente a las principales monedas europeas y el incremento en la inflación interna venezolana.

Durante los primeros ocho meses de 1989 el movimiento de la tasa de cambio nominal se matuvo alrededor de 27.5% anual. A partir de entonces el ritmo aumentó gradualmente para terminar en Diciembre en cerca de dos puntos porcentuales superior.

La evolución de la tasa de cambio nominal obedeció a la percepción de que frente a la caída en los precios internacionales del café y a las dificultades que traía consigo la intensificación de la lucha contra el comercio ilegal de drogas, convenia propender por la búsqueda de mayor competitividad de la producción doméstica frente a la externa.

La tasa de cambio nominal alcanzó un valor de \$563/dólar al finalizar 1990. La devaluación se redujo en la segunda parte del año a un ritmo anual equivalente al 28%, al finalizar el año hubo una devaluación promedio de 31.3%.

La tasa de cambio real para las exportaciones presentó una variación del 17.7% en 1990, muy superior a la de 1989, y la más alta desde 1985. Puede destacarse para este mismo año (1990) la devaluación real que se dió para el comercio con América Latina, que fué de 18%.

La tasa de cambio real de importaciones tuvo una devaluación ligeramente menor, pero también muy significativa (15.3%).

Para 1991, la devaluación nominal estuvo graduada a partir del mes de febrero de tal forma que su equivalente anual alcanzará el 22%. Para determinar ese ritmo de devaluación no se tuvo en cuenta el criterio de tasa de cambio real, sino que estuvo sujeto a los anuncios del gobierno sobre reajustes de precios.

El ritmo de devaluación nominal, ocasionó una revaluación de la tasa de cambio real en los primeros meses del año.

El mayor descenso en el nivel de la tasa de cambio real entre el último trimestre de 1990 y el primero de 1991 se dio para las exportaciones a los países desarrollados exceptuando Estados Unidos, mientras que como consecuencia de la revaluación relativa del dólar, la tasa de cambio real frente a esta moneda disminuyó en 1.9%.

Para las exportaciones a América Latina, la tasa de cambio aumentó en un 4.9% y en cuanto a las exportaciones totales, la tasa de cambio real prácticamente se mantuvo al mismo nivel de finales de 1990. Analizando la tasa de cambio para las importaciones, vemos que ésta se redujo en 2.2%.

3.3 PRODUCCION NACIONAL DE ORO

Colombia cuenta entre sus riquezas naturales con importantes yacimientos de oro, tanto en vetas rocosas, como en el lecho de algunos de sus rios. De modo que el pais está en la actualidad incluido entre los diez principales productores a nivel mundial y es el segundo de América Latina despues de Brazil.

En el contexto internacional, el metal es utilizado principalmente para procesos fabriles, mientras que su empleo para inversiones o propósitos especulativos absorbe aproximadamente una cuarta parte de la producción mundial. Aunque el oro ya no es la base fundamental del sistema monetario internacional, algunos bancos centrales y otras instituciones financieras mantienen importantes cantidades del metal como parte de sus activos.

En los últimos años, sin embargo se ha venido reduciendo la importancia del oro como medio para mantener y proteger el valor de los activos, debido a la tendencia decreciente de los precios en el mercado internacional desde 1980.

Por sus características de activo internacional, la tenencia y comercialización del oro en Colombia fueron prerrogativas del Banco de la República, durante la

vigencia del Decreto Ley 444 de 1967, dentro del espíritu de centralización de las reservas internacionales previsto en dicha norma. Sin embargo en la expedición de la Ley 9 en Enero de 1991, se definió que en un plazo improrrogable de dos años, que vence en Enero de 1993, la compra, venta y posesión de oro en polvo o en barra será libre, debiendo el gobierno en ese lapso regular las actividades de comercialización interna y externa del metal.

Como se sabe el Decreto 444 de 1967 establecía el control de cambios en Colombia y estipulaba que el Banco de la República era la única entidad autorizada para comprar y comercializar el oro, tanto en el país como en el exterior, dado el carácter del metal como activo internacional de reserva.

También el Decreto ley 444 de 1967 resolvió reconocer un estímulo tributario a la producción de oro para lo cual hizo extensivo a las ventas del metal al Banco de la República el beneficio del CAT.

Entrada la década de los ochenta, las políticas en materia aurífera cambiaron notablemente como consecuencia de la marcada inestabilidad que han acusado los precios en el mercado internacional, que incide desfavorablemente en la rentabilidad del oro como activo de reserva, y dado que el país es productor y por lo tanto no tiene que prescindir

de otro activo de reserva. Para adquirir el oro, la política del Banco en los últimos años ha consistido en vender prácticamente todo el metal que adquiere y reducir sustancialmente el inventario que tuvo hasta 1984.

Entre 1983 y 1991 las tenencias de oro bajaron de 36% del total de las reservas internacionales a 2% en la actualidad, representadas por 11 toneladas, que valen U\$ 120 millones al precio de mercado.

Entrando concretamente a la producción de oro, tenemos que decir, que el panorama ha cambiado radicalmente, por cuanto los pequeños y medianos productores vienen registrando una creciente participación, que llegó en 1980 al 86.2% de la extracción total y en 1990 al 91.4%.

El oro en Colombia se extrae de veta en socavones en las montañas y de aluvión de los lechos de los ríos; estas dos clases de extracción se realizan con diferentes grados de tecnificación. En la producción de veta existen desde el rudimentario sistema denominado "machuqueo", hasta la extracción semi-mecanizada y mecanizada. Así mismo el oro de aluvión se obtiene por medio del "barequeo", del uso de la motobomba, de draga de succión en pequeña y gran escala. El principal sistema de explotación es el aluvial que en 1991 aportó un 78% de la producción, medida por las compras del Banco de la República; el resto se originó en

vetas. (Vease Tabla 3).

En cuanto a las adquisiciones de oro por parte del Banco de la República en los últimos años se ha mantenido constante contendencia al alza. De allí que a principios de los años ochenta sus compras eran del orden de las 516.617 onzas troy a 1.116.625 onzas troy en 1991, este incremento de la producción del metal en los años, se reflejó en un mayor aporte del sector al producto interno bruto que pasó del 0.66% en 1981 a 0.95% en 1991 (Vease Tabla 4).

Este comportamiento de la producción en los años ochenta se explica, en buena medida, porque con la mayor devaluación del peso en la segunda mitad de esta década los productores continuaron recibiendo precios remunerativos en pesos, aunque su ingreso real haya tenido alguna disminución.

Como se recuerda a comienzos de la década el peso colombiano registraba una clara sobrevaluación, por lo cual hacia mediados del decenio las autoridades decidieron corregir este rezago intensificando el ritmo de la devaluación pero conservando su gradualidad. Para el caso del oro sin embargo a comienzos de 1984 decidieron establecer temporalmente una bonificación a las compras domésticas mientras se eliminaba la citada sobrevaluación

TABLA N°3

COMPRAS DE ORO SEGUN SISTEMA DE EXPLOTACION, 1991

TIPO DE PRODUCCION	ONZAS TROY	%
ALUVIAL		
LIBRE (I)	448 196	40.14
AMALGAMADO	328 706	29.44
FUNDIDO	93 428	8.37
SUB-TOTAL		
DE VETA		
AMALGAMADO	142 661	12.78
FUNDIDO	79 381	7.11
LIBRE (I)	18 353	1.64
CIANURADO	5 900	0.53
SUB-TOTAL	246 295	22.06
TOTAL	1.116.625	100.00

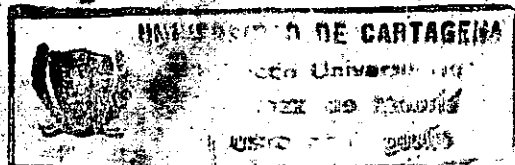
FUENTE: DPTO. DE METALES PRECIOSOS
BANCO DE LA REPUBLICA.

TABLA No 4

PARTICIPACION DE LA PRODUCCION DE ORO EN EL PIB

AÑO	PORCENTAJE
1981	0.66%
1982	0.44%
1983	0.47%
1984	0.69%
1985	1.04%
1986	1.35%
1987	1.05%
1988	1.04%
1989	0.91%
1990	0.90%
1991	0.95%

FUENTE: DANE Y BANCO DE LA REPUBLICA



del peso colombiano, medida que tuvo hasta Agosto de 1986.

En la práctica lo anterior significa que para las adquisiciones del metal, se efectuó una devaluación abrupta del peso en tanto que para las demás operaciones el proceso fue gradual.

En cuanto al precio podemos decir, que el Banco de la República para sus compras de la producción nacional, se basa en la cotización internacional del metal fino; debido a que el oro ofrecido por los mineros no es afinado ni certificado, se deducen los gastos de afinación y fundición, por lo cual el precio interno se sitúa por debajo del precio internacional. La excepción la constituye el periodo en que se mantuvo la citada bonificación entre 1984 y 1986. Por tal razón existen indicios de que las elevadas compras en tales años, además de obedecer a una dinámica extracción interna, también reflejan algunas importaciones ilegales del metal, en especial de países vecinos y el cual fue vendido al Banco de la República aprovechando los precios de compra en Colombia.

La reducción observada en 1987, no sólo se explica porque al haberse eliminado el citado sobreprecio, ya no resultaba rentable introducir oro de contrabando sino, además porque se redujo la producción interna proveniente

de algunas explotaciones que operaban con costos elevados que solo podían cubrirse con la citada compensación monetaria.

Una vez corregidas estas distorsiones, se observa que las adquisiciones, por parte del Banco retomaron una tendencia ascendente, hasta alcanzar en 1991 niveles cercanos a los de 1985 - 1986.

La Junta Directiva del Banco de la República, ha mantenido como criterios fijar los precios de compra del oro al minero nacional, que estos se ajusten a las realidades del mercado internacional y a las condiciones internas de comercialización. De este modo las resoluciones 13, 18 y 30 de Octubre y 11 de Diciembre de 1991, respectivamente, determinaron que el precio aplicable a las compras de oro que efectúe el Banco tengan como base el precio de las transacciones de oro en Londres Fixing Price. Para su conversión en pesos inicialmente se señaló que se utilizaría la tasa de venta de los certificados de cambio (Res.13) y posteriormente, (Res.18) la tasa representativa del mercado, dando así al oro el mismo tratamiento que a cualquier otro producto de exportación.

Por otro lado, la resolución 13, también estableció una compensación única a los mineros, con el propósito de cubrir lo que deben sufragar en favor de los municipios en

Es importante destacar que el propio Banco de la República consideró conveniente liberar el comercio de oro, en el entendido de que con ello aumentaría su eficiencia y transparencia y se contribuiría a la descentralización del mercado de cambios.

De igual manera en lo referente a la comercialización externa del metal, se ha considerado conveniente aprovechar la amplia experiencia del Banco sobre el particular, de modo que se pueda garantizar el cumplimiento de los requisitos de calidad y puntualidad que imperan en el mercado internacional.

Al entrar a regir las nuevas condiciones del mercado libre del oro, podrán distinguirse dos categorías de transacciones, según afecten o no las reservas internacionales.

La primera incluye de una parte, las compras del metal que efectúe internamente el Banco de la República, por cuanto esta operación aumenta tales reservas y de otra, las operaciones de exportación o importación del metal efectuadas por particulares. Es de advertir que cuando el Banco de la República sea quien efectúa la exportación de oro, estará cambiando un activo de reserva (oro), cuyo ingreso ha contabilizado previamente (en el momento de la compra), por otro (divisas). La utilidad para el país de

este canje de activos dependerá de la diferencia entre el precio de venta del metal, la cual pasará a alimentar la cuenta especial de cambios.

Los agentes privados tendrán la opción de exportar oro directamente o venderlo al Banco de la República. Pero es necesario, para tal efecto, que hayan cumplido con los requisitos de la cancelación del impuesto de producción a favor del municipio productor y además, que se llenen los requerimientos de calidad.

Con respecto a las importaciones aunque serán permitidas, se establecería un arancel para evitar movimientos especulativos.

La segunda categoría comprende las transacciones realizadas dentro del país por agentes privados que desean conservar el oro o darle un uso industrial.

A partir de 1993 el oro será de libre disponibilidad para todos los agentes económicos. Los grandes beneficiarios de este sistema abierto serán los productores, quienes podrán escoger el agente con quien deseen negociar, la forma y los términos de la operación, dentro de una transacción que sólo demanda como requisito específico el pago de impuesto en favor del municipio productor.

3.4 POLÍTICA DE IMPORTACIONES

La política de importaciones comprende acciones encaminadas a recuperar el papel del arancel como mecanismo principal de protección, a racionalizar el régimen de licencia previa y agilizar su asignación.

También la política contempla medidas destinadas a mejorar la calidad y transparencia de estos mecanismos, mediante la revisión de los regímenes de exenciones y la puesta en marcha de sistemas ágiles de regulación de las importaciones.

3.4.1 El Arancel. La política arancelaria tiene por objeto hacer compatibles la estructura de tarifas y la estructura de producción.

La ejecución de la política arancelaria se realiza gradualmente. En primera instancia se revisa la estructura de tarifas con el propósito de disminuir su dispersión y en un segundo término, se reduce la incidencia de las exenciones arancelarias. La eliminación progresiva de la doble estructura arancelaria que actualmente existe, la adopción de una estructura de niveles más armónica, junto con el fortalecimiento administrativo y técnico de la aduana, facilitan el control de problemas de contrabando técnico y de valoración que reducen la eficacia del

arancel como instrumento de protección.

3.4.2 Apertura Gradual. La política de apertura de la economía tiene por objeto ampliar el acceso de bienes importados imprescindibles para el funcionamiento del aparato productivo.

Una parte integral de la política de apertura es mejorar la calidad de los instrumentos de control cuantitativo de las importaciones. El establecimiento de programas especiales de importación que permita a los usuarios de los sectores industrial, agrícola y comercial recibir una autorización global para sus necesidades de importación por períodos semestrales, reduce la discrecionalidad en la asignación de divisas disponibles, facilita la mayor participación de importadores nuevos, y hace automática y transparente la operación del régimen de importaciones.

El proceso de liberación se efectúa de manera paulatina, a fin de evitar cambios bruscos que afecten la estabilidad de la producción existente.

La velocidad del proceso guardará consistencia con las perspectivas de ingresos de divisas del país y la necesidad de controlar comportamientos especulativos que perjudiquen las reservas internacionales.

3.4.3. Presupuesto de divisas. Constituye un mecanismo básico para programar las compras en el exterior, en concordancia con las perspectivas de ingreso de divisas del país. El criterio básico para el manejo del presupuesto de importaciones es el abastecimiento oportuno, adecuado de las necesidades de la producción doméstica.

En la medida que la situación externa ha reaccionado favorablemente, el cupo se ha venido ampliando, complementándose con una liberación progresiva del régimen de licencias orientada a facilitar una evaluación dinámica del comercio.

Un último aspecto a tratar en materia de política de importaciones es el relacionado con la estructura arancelaria. Las reformas iniciadas contemplan la adecuación de la estructura tarifaria a la composición de la producción deseada, mediante la disminución de la tarifa promedio y de su dispersión dentro de cada tipo de bienes; posteriormente se revisarán los regímenes de exención y excepción arancelarios.

3.5 REGIMEN DE IMPORTACIONES

El Decreto 1472 de 1986 que modificó el artículo 10. del Decreto 2666/84 (Codigo de Aduanas) define la importación

como la introducción de mercancías procedentes de otros países o de zona franca industrial colombiana al resto del territorio aduanero nacional.

Para conceder el levante de la mercancía la autoridad aduanera verificará que su importación este precedida de licencia o registro, cuando las normas sobre la materia lo exijan.

Por el contrario introducir mercancías al país sin el cumplimiento de los requisitos y formalidades que el estado haya establecido, configura infracción administrativa.

El buen conocimiento de las normas legales y de los aspectos comerciales, le permitiría al importador llevar a cabo sin traumatismos la introducción de las mercancías al país y su comercialización en el territorio nacional.

En Colombia han existido tradicionalmente tres regímenes de importación: Libre, previa y prohibida importación; ellos reflejan la política macroeconómica del gobierno, según se quiera una economía más o menos abierta, o una protección mayor o menor a la industria nacional o que exista una abundancia o escasez de divisas para el pago de importaciones.

La importancia de bienes incluidos en la lista de libre no requiere autorización previa de la Junta de Importaciones de la Superintendencia de Comercio Exterior (hoy INCOMEX).

Tanto la libertad de importación como la licencia previa se materializan en un formulario de importación que se presenta ante el INCOMEX, con la diferencia de que en el primer caso no puede ser negada y es aprobada casi automáticamente. En cambio los bienes clasificados por el régimen de previa importación, deben obtener autorización previa de la Junta de Importaciones y puede ser negada, rechazada o aprobada parcialmente.

El comportamiento de las importaciones ultimamente ha mostrado un aumento en las compras externas, que afectó por igual a los renglones de libre y de previa. Patrón que difiere notablemente del observado en años anteriores, cuando por efecto de la política de liberación, las importaciones del régimen de libre aumentaron a ritmos muy superiores a las sometidas a licencia previa. Este proceso se detuvo durante el año, gracias a que no hubo cambios de importancia en la distribución de las posiciones arancelarias entre uno y otro régimen y a que desaparecieron las presiones especulativas que elevaban la demanda de importaciones libres en el pasado.

El número de traslados de régimen en 1989 no fue significativo, se mantuvo estable el porcentaje de partidas en cada modalidad de licencia: Previa 61.1%, prohibida 1.1% y libre 37.9%.

El objetivo básico durante este periodo fue avanzar en la flexibilización y agilización del control administrativo, aumentando la accesibilidad al mercado nacional de materias primas, bienes intermedios y bienes de capital con producción nacional competitiva o suficientemente protegida y de partidas arancelarias sin producción. En todos estos casos la Junta de Importaciones dió aprobación automática a las solicitudes de importación.

La flexibilización del régimen de licencia previa se observa en la disminución del valor total y en la proporción de importaciones negadas o rechazadas. En efecto, el porcentaje de negados respecto al total de solicitudes bajó al 13% en 1989.

De otra parte, el valor de las importaciones en régimen de licencia previa entre 1984 y 1989 siempre fué mayor que el de libre importación, pero la diferencia entre los dos se redujo significativamente a partir de 1986.

En este mismo periodo el crecimiento promedio anual del monto nominal en dólares de las importaciones de bienes fué

cercano al 11%. Su participación en el PIB pasó de 10.5% en 1987 al 11.7% en 1989.

En 1990 con el modelo adaptado por el gobierno denominado "programa de internacionalización de la economía Colombiana" las autoridades de comercio exterior liberaron la casi totalidad del universo arancelario colombiano, quedando prácticamente abolidos los regímenes de licencia previa y prohibida importación.

Igualmente la licencia global que fue mecanismo establecido por el Consejo Directivo de Comercio Exterior para propiciar la importación de sistemas de maquinaria y equipos, ha perdido su razón de ser por los bajos aranceles aplicados a los equipos y bienes de capital.

La participación en el valor de la producción nacional de los bienes amparados bajo licencia previa bajó de 80.1% a 55.6% y en libre estos porcentajes pasaron de 17.4% a 44.4%. Debido a la automaticidad de la aprobación en el grupo de bienes en previa libre, en la práctica un 57.6% del valor de la producción nacional no tiene restricción alguna por el régimen de licencias.

3.6 POLITICAS SOBRE INVERSION EXTRANJERA

Las nuevas formas de inversión abarcan una amplia y

heterogénea gama de operaciones comerciales internacionales, todas ellas con un común denominador: Para un proyecto de inversión en un país receptor una empresa extranjera suministra bienes tangibles o intangibles que constituyen activos, pero no es propietaria del proyecto en sí. La posesión por el socio extranjero de una proporción del capital, no implica el control de la propiedad como ocurrirá en las inversiones tradicionales.

La empresa extranjera si puede ejercer un control parcial o total sobre el proyecto de inversión por otros medios distintos del capital.

Las transacciones, desde el punto de vista de los participantes del país receptor invariablemente representan una inversión. Pero desde la perspectiva de las empresas extranjeras que suministran tecnología, equipo o cualquier otro elemento o servicio, la transacción se definirá según el proyecto de que se trate y de la naturaleza de su participación en el proyecto.

Cuando una empresa extranjera participa como inversionista comparte con su socio del país receptor de la inversión el interés en maximizar la diferencia entre los costos de producción del proyecto y el valor de esa producción. En si comparten el interés en el éxito del proyecto como

inversión y en su futura capacidad de generar un superávit. Algunas veces surgen conflictos de interés entre las partes, principalmente con relación a la forma en que se comparten las ganancias o pérdidas. También pueden surgir conflictos sobre la definición de los límites geográficos del mercado.

3.6.1 La inversión extranjera y los incentivos a la actividad empresarial. La inversión extranjera en su doble faceta de aporte de capital y transferencia de tecnología ha sido apoyada por el gobierno, dentro de los objetivos generales de incentivar los mecanismos de capitalización en el sector productivo. Esta inversión no se presenta como un mecanismo sustitutivo del trabajo y el ahorro nacional, sino como una medida complementaria que contribuye al equilibrio externo y ayuda a disminuir el desempleo.

Este proceso conlleva la adopción de una política selectiva de los sectores económicos hacia los cuales se orientaría dicha inversión, eliminando restricciones y brindando estímulos en las áreas seleccionadas.

Los criterios básicos de la política para la apertura hacia la inversión extranjera son los siguientes:

- Debe orientarse hacia las actividades en las que el

índice de penetración de las importaciones ha sido considerable. De esta manera se obtendría una mejor situación de la balanza cambiaria del país, ahorrando divisas a través de la sustitución de importaciones, sin que se presente una indebida competencia entre los empresarios nacionales y los extranjeros.

- La inversión extranjera debe dirigirse a los sectores, en los que por diversas circunstancias de índole económica o legal, no ha sido posible incorporar tecnologías avanzadas:

- Debe encauzarse hacia sectores altamente intensivos de capital, en los que la inversión inicial es de tal magnitud, que el sector privado nacional por sí solo, no está en capacidad de acometer y el sector oficial no cuenta con posibilidades para hacerlo.

Buscando un mayor flujo de capitales extranjeros que incorporen nuevas tecnologías a la infraestructura industrial colombiana, el gobierno expidió el decreto 1265 del 10 de Julio de 1987, que establece una nueva reglamentación para la inversión extranjera y que en términos generales es más atractiva para el inversionista extranjero que la anterior legislación. La nueva reglamentación deroga el Decreto 169 de 1975 que reglamentó la inversión extranjera en las empresas

destinadas a la comercialización interna de productos y al fomento de la actividad turística nacional. El Decreto 1976 de 1977 por el cual se reglamentó la inversión extranjera en las empresas dedicadas al transporte interno de carga pesada. El Decreto 1161 de 1979 que fijó atribuciones al Departamento Nacional de Planeación y al INCOMEX para controlar la inversión extranjera y el Decreto 3548 de 1983 por medio del cual se dictaron normas sobre la inversión extranjera en los sectores manufactureros, de turismo y hotelería.

Los principales aspectos contemplados por el Decreto 1265 de 1987 son los siguientes:

3.6.1.1 Organismos del estado encargados de autorizar y controlar la inversión extranjera.

3.6.1.1.1 Departamento Nacional de Planeación. Es obligación para todo inversionista extranjero, con excepción de aquellos que inviertan en hidrocarburos y zonas francas industriales, de solicitar autorización previa ante el Departamento Nacional de Planeación, organismo que evaluará las solicitudes y decidirá el ingreso de la inversión extranjera al país.

3.6.1.1.2 Ministerio de minas y energía. La inversión extranjera en el sector minero, además de la autorización

del Departamento Nacional de Planeación, requiere el concepto previo favorable del Ministerio de Minas.

3.6.1.1.3 Oficina de cambios. Las inversiones extranjeras directas autorizadas por el Departamento Nacional de Planeación deben ser registradas ante la oficina de cambios.

3.6.1.1.4 Superintendencias. Cuando la inversión extranjera directa esté destinada a la creación de una nueva empresa o a la instalación de una nueva sucursal, debe obtenerse el permiso de funcionamiento que otorga la superintendencia que ejerza el control y la vigilancia sobre la empresa.

3.6.1.1.5 Comité de regalías. Las solicitudes de contratos sobre transferencia de tecnología, uso de marcas, patentes y similares, así como la prórroga y modificaciones de tales contratos deben ser resueltas en un plazo de 45 días hábiles siguientes a su presentación al comité.

3.6.1.2 Sectores económicos donde se podrán establecer empresas extranjeras. Podrán establecerse empresas extranjeras en todos los sectores de la economía, salvo en las siguientes actividades reservadas para inversionistas nacionales: Los servicios públicos, las comunicaciones en

todos los campos y por cualquier medio, la programación de televisión, la distribución y exhibición de películas, el transporte interno de pasajeros excepto el de carácter turístico, y la construcción de vivienda. La participación de inversionistas extranjeros en el sector financiero se sigue rigiendo por la Ley 55 de 1975.

3.6.1.3 Acceso del inversionista extranjero al crédito interno. Las empresas extranjeras tendrán acceso a todas las líneas de crédito internas con excepción del crédito de fomento a largo plazo, salvo que éste crédito provenga de líneas otorgadas por entidades de crédito de carácter multilateral (BID, Banco Mundial). También tendrán acceso a los mecanismos de fomento existentes para las exportaciones, y en las mismas condiciones previstas para las empresas nacionales o mixtas, igualmente podrán utilizar los sistemas especiales de importaciones - exportaciones (Plan vallejo y Siex).

3.6.1.4 Remesas de utilidades. Los siguientes son los distintos porcentajes y situaciones para la remesa de utilidades :

3.6.1.4.1 Caso general. Los inversionistas extranjeros tendrán derecho a transferir al exterior, en moneda libremente convertible, las utilidades netas comprobadas que generen anualmente sus inversiones hasta un 25% del

total registrado en la oficina de cambios.

3.6.1.4.2 Inversión extranjera en minería. Para las actividades de exploración y explotación de minerales, el porcentaje de utilidades que se pueda girar al exterior será el que resulte de agregar 25% al Prime Rate, estimado por el año en que se generen las utilidades. Para el efecto cada año, la oficina de cambio certifica el promedio anual de la cotización del Prime Rate.

3.6.1.4.3 Inversiones en la zona afectada por el terremoto de Popayán. Para las inversiones extranjeras que se hagan en la zona afectada por el terremoto de Popayán, el derecho a remesar al exterior continua igual, o sea, 25% más el promedio anual del Prime Rate.

3.6.1.4.4 Zonas fronterizas. Para las inversiones extranjeras en zonas fronterizas, el artículo 17 del Decreto 3448 de 1983, estableció que los inversionistas extranjeros tendrán derecho a girar al exterior, las utilidades netas comprobadas que generen anualmente tales inversiones, en un porcentaje igual al 4% del monto registrado más el porcentaje general de remesas de utilidades, es decir 4% + 25%.

Para proyectos de señalada importancia para la economía del país, o que impliquen riesgos especiales o que por su

naturaleza sean de tardío rendimiento, se podrán autorizar porcentajes superiores de remesa de utilidades.

3.6.1.4.5 Pago de regalías. El comité de regalías, podrá autorizar el pago de regalías por una empresa extranjera establecida en el país, a la casa matriz extranjera o a otra filial situada en el exterior, cuando se trate de nuevas tecnologías utilizadas para la producción de bienes de exportación. Se descarta así el pago de regalías por tecnologías ya existentes.

3.6.1.5 Modificaciones que se introdujeron para reglamentar la decisión 220 del acuerdo de Cartagena. Entre las múltiples modificaciones que introducen estas normas es preciso destacar los siguientes aspectos:

- Eliminación del límite máximo a la inversión extranjera. Se autoriza la creación de empresas con capital extranjero en un 100% y la transformación de empresas nacionales en extranjeras, sin restricciones sobre el porcentaje de participación de capital foráneo.

Con las normas adoptadas desaparece la obligación de la empresa extranjera a convertirse en mixta, excepto cuando pretenda que sus productos aprovechen las ventajas que ofrece el mercado ampliado andino, especialmente en materia arancelaria.

3.6.1.6 Modalidades de inversión para el capital foráneo.

Algunas de las modalidades ofrecidas son:

3.6.1.6.1 La compra de acciones o cuotas de otro inversionista extranjero, que se efectúe en el exterior.

3.6.1.6.2 El inversionista extranjero puede adquirir acciones o cuotas de propiedad de inversionistas nacionales, previa oferta pública de estas acciones o cuotas a todos los inversionistas nacionales.

3.6.1.6.3 La inversión extranjera puede ingresar destinándose al aumento de capital de sociedades existentes en el país.

3.6.1.6.4 La inversión extranjera directa puede estar destinada a la creación de una nueva empresa o a la instalación de una sucursal.

3.6.1.7 Criterios para la aprobación de la inversión.

- Contribución al empleo.

- Efectos sobre la balanza de pagos.

- Utilización de materias primas nacionales.

- La proporción de la inversión extranjera frente a las necesidades de inversión fija y fondos de trabajo requeridos por la empresa.

- La vinculación de capitales nacionales.

- El grado de competencia en el mercado.

- La contribución a la integración latinoamericana.

- Las características técnicas del proyecto, su manejo y administración.

- Al futuro, otras que adicione el consejo nacional de política económica y social.

4. PANORAMA DEL COMERCIO EXTERIOR FRENTE AL PROCESO DE APERTURA 1991

4.1 LEY MARCO

Uno de los logros destacados de la década de los 80, para el sector exterior fué la expedición de la Ley 48 de 1983, conocida como la Ley Marco de Comercio Exterior. El gobierno del Presidente Belisario Betancurt presentó al Congreso el proyecto de ley, aduciendo la necesidad de continuar diversificando las exportaciones no tradicionales, para que el país con las divisas así generadas pudiera sostener el ritmo de las importaciones, atender el pago de la deuda externa y elevar la tasa de expansión económica. Se buscaba también que el ejecutivo tuviera libertad de movimiento y más flexibilidad en el manejo del sector externo, sujetándose a unos lineamientos de carácter general. En consecuencia la Ley Marco señala las orientaciones generales para que el Gobierno, cuando lo considerara necesario, introdujera modificaciones a la Legislación de Comercio Exterior, especialmente en lo que tuviera que ver con los tratados internacionales, con la

promoción de las exportaciones, la producción nacional y la adecuación de Leyes de importaciones y exportaciones, a las exigencias de los tiempos. La Ley señaló las siguientes pautas que deben orientar el Comercio Exterior.

Promover las exportaciones de bienes y servicios, su diversificación y estimular la industria y los sectores productivos nacionales.

Facilitar el desarrollo y la aplicación de los tratados internacionales.

Adeguar en forma permanente la legislación nacional a los cambios del comercio internacional.

En desarrollo de la Ley el gobierno está facultado para dictar, entre otras, normas sobre incentivos, contrabando, dumping, zonas francas, sociedades de comercialización, sistemas de intercambio como el trueque, la triangulación y la compensación y en general sobre exportación e importación.

En materia de exportaciones la Ley se ocupa del certificado de reembolso tributario (Cert) que reemplazó al certificado de abono tributario (Cat.). Haciendo el certificado, un instrumento flexible y con mejor capacidad de adaptación; consagró la exoneración de impuestos al:

valor agregado (IVA) para las exportaciones; ordenó establecer dentro del Fondo Nacional de Garantías mecanismos para que los pequeños y medianos exportadores puedan acceder al crédito institucional; se refirió a la exportación de servicios como un importante rubro generador de divisas.

En materia de importaciones la Ley Marco permite tomar medidas para evitar las prácticas desleales del comercio. En este sentido y para prevenir aprovechamientos indebidos de la política de apertura económica, el país debe contar con un moderno estatuto anti dumping.

4.1.1 Normas de la Ley Marco sobre Exportaciones. Aunque la Ley 48 de 1983 contiene más disposiciones sobre aspectos concernientes a las exportaciones que sobre otros temas de comercio exterior, no puede ser considerada como una ley marco de las exportaciones, toda vez que los aspectos que se regulan en la ley son de tipo particular y están limitados a permitir la resolución de algunos problemas coyunturales que venían afectando las exportaciones Colombianas, pero no pretender tener, carácter de un marco general que permita con base en él desarrollar una política determinada en ese campo.

Entre los diferentes sistemas o mecanismos de estímulos a las exportaciones que se han venido utilizando desde hace

más de dos décadas, con el ánimo de que los exportadores puedan llegar a los mercados externos con capacidad de competencia. Encontramos el certificado de abono tributario (CAT), vigente hasta la expedición de la Ley Marco de Comercio Exterior. El cual consiste en que cada exportador que reintegre divisas al Banco de la República por concepto de exportaciones de productos diferentes de café, cueros, crudos de res y petróleo, tiene derecho a recibir del estado en certificados representativos de moneda nacional hasta un 15% del valor del reintegro efectuado.

El Certificado de abono tributario fué objeto de diferentes ataques y críticas, algunas de estas críticas son, entre otras, su rigidez para la modificación del monto asignado como subsidio, el mismo carácter de subsidio y la posibilidad de realizar defraudaciones dada la vulnerabilidad de los controles establecidos en relación con el fin de corregir la situación planteada y para evitar la calificación de subsidio que se le había dado al CAT internacionalmente, la Ley Marco de Comercio Exterior eliminó dicho mecanismo y lo sustituyó por el Certificado de Reembolso Tributario.

4.1.2 Cert... Calificado como un instrumento flexible de apoyo a las exportaciones por la Ley 48 de 1983. Esta misma Ley expresa de una manera categórica que el

mecanismo del CERT sustituye al anteriormente utilizado de los certificados de abono tributarios. Para efectos de la emisión y administración de este nuevo instrumento de fomento a las exportaciones existe un contrato entre el Gobierno Nacional y el Banco de la República, institución a la cual se le confía la entrega de los títulos correspondientes a los exportadores que se hagan beneficiarios del mencionado estímulo.

Sobre las características de los CERT, la Ley 48 de 1983 dispone que ellos serán documentos creados al portador y libremente negociables, de lo contrario carecerían de atractivo económico y no lograrían su finalidad.

La Ley marco confiere al Gobierno la autoridad de determinar que personas pueden calificarse como exportadores y con derecho a recibir el beneficio de los mencionados certificados.

4.1.2.1 Objetivos de los Certificados. Se busca establecer un sistema de apoyo a las exportaciones constituido por un mecanismo flexible con cuya adecuada ayuda el gobierno podrá:

- Estimular las exportaciones mediante la devolución de sumas equivalentes a la totalidad o una proporción de los impuestos indirectos, tasas y contribuciones pagadas por

el exportador.

- Promover sobre la Base del valor exportado, aquellas actividades que tiendan a incrementar el volumen de las exportaciones.

También es destacable el hecho de que los CERT podrán ser otorgados a personas que exporten servicios de cualquier índole; aunque la Ley Marco no establece de manera expresa y directa la posibilidad de otorgar el beneficio a los exportadores de servicios. No hay duda que se faculte al gobierno para hacerlo.

4.1.3 Impuestos a las ventas en Exportaciones. La Ley Marco consagra la exención o exoneración de impuestos a las ventas (llamado hoy impuesto sobre el valor agregado) no solo para el acto de exportación sino también en relación con otras operaciones que en alguna forma tiendan a acrecentar las exportaciones. Entre las cuales tenemos:

- La exportación de productos terminados.

- La venta en Colombia de bienes de capital, elaborados en el país que se utilicen para producir bienes destinados a la exportación.

La venta en el país de bienes de exportación a Sociedades de Comercialización Internacional, que vayan a ser exportados.

4.1.4 Fondo Nacional de Garantías. Este instrumento fue creado con el propósito de que sirviera para completar las garantías reales que exigen a las empresas productoras y exportadoras para tener acceso al crédito de fomento. Deberá ser desarrollado y fortalecido por el Gobierno, en cuanto a establecer, dentro del Fondo de Garantías, mecanismos que permitan que los pequeños y medianos productores y exportadores que no pueden ofrecer garantías reales para acceder al crédito institucional sean financiados por el fondo y no se pierda todo ese potencial exportador.

4.1.5 Normas de la Ley Marcó sobre Importaciones.

4.1.5.1 Estatuto Antidumping. La ley consagra amplias facultades al gobierno para que proceda a expedir las normas y disposiciones tendientes a amparar la producción nacional contra las prácticas desleales del Comercio Exterior.

Con relación a lo anterior el Gobierno Nacional expide el Decreto 244/90 que ordena un estatuto antidumping, y en su artículo 10. dice: Su objetivo central será facilitar el

desarrollo y la ampliación de los tratados internacionales y adecuar la legislación nacional a los cambios del Comercio Internacional.

Con el fin de evitar perjuicios a la producción nacional, que se derivan o puedan derivarse del dumping, que esta práctica desleal, o de las subvenciones mediante la imposición de derechos antidumping o compensatorios. Continuando en su parágrafo 1o. dice: Los casos de subfacturación de importaciones y la competencia de la Dirección General de Aduana para conocer de ellos, se continúan rigiendo por las disposiciones especiales vigentes sobre la materia.

En su artículo 2o. hace referencia al dumping, exactamente a su concepto. Se considera que una importación se efectúa a precio de dumping, cuando su precio de exportación es menor que el valor de mercado de un producto similar, destinado al consumo en el país de origen o de exportación en operaciones comerciales normales.

En su artículo 3o. Hace una presición sobre el precio de exportación. Se entiende por precio de exportación el realmente pagado o por pagar por el producto vendido para su exportación hacia Colombia.

Cuando no exista precio de exportación o cuando a juicio

del INCOMEX, el precio de exportación no sea fiable, el precio de exportación podrá calcularse sobre la base del precio al cual los productos importados se revenden por primera vez a un comprador independientemente, sino se puede aplicar esta primera instancia el precio podrá calcularse sobre una base razonable que dicho instituto determine.

Además al calcular el precio de exportación se realizarán los ajustes necesarios para tener en cuenta todos los gastos en que se incurra hasta la reventa, incluyendo todos los derechos e impuestos y un margen razonable de beneficio.

Ahora trataremos el valor de mercado, que se encuentra descrito en el artículo 4o.

Se entiende por valor de mercado aquel realmente pagado o por pagar, por un producto similar al importado al país, cuando es vendido para consumo en el Mercado interno del país de origen o de exportación, en operaciones comerciales normales. Se entenderán como operaciones normales, las realizadas entre partes independientes. No se consideran como operaciones normales, las realizadas entre partes asociadas o que han concertado entre si un arreglo compensatorio, siempre que los precios y costos no sean comparables a los de las operaciones realizadas entre

partes independientes.

En caso que se presenten dificultades para la determinación válida del valor del mercado este se precisará:

- Considerando el precio de exportación más alto de un producto similar que se exporte a un tercer país, siempre y cuando sea representativo.

- O en su defecto, considerando el precio calculado de un producto similar. Este se obtendrá del costo de producción en el curso de operaciones comerciales normales en el país de origen, más un margen razonable de gastos administrativos, de venta y de beneficios.

Otro aspecto a mencionar, es el caso de que los productos no se importen directamente del país de origen, sino desde un tercer país, el precio al que se vendan los productos desde el país de exportación hacia Colombia se compara por lo general, el precio comparable en el país de exportación.

Se considera que una importación ha sido subvencionada cuando la producción, la fabricación, transporte o exportación del bien importado o de sus materias primas o insumos, ha recibido directa o indirectamente cualquier

prima, ayuda, premio o subsidio del gobierno del pais de origen, o de exportación o de sus organismos públicos o mixtos. Igualmente se considera como una subvención el empleo de cambios múltiples en el pais de origen o de exportación.

Por su parte el comité de prácticas comerciales para la aplicación del Estatuto Antidumping se conformó el comité de prácticas comerciales. Compuesto por el Viceministro de Desarrollo, quien lo presidirá; el de Relaciones Exteriores; el de Hacienda y el Ministro más estrechamente ligado con la producción afectada, a juicio del Presidente del comité; el Subjefe del Departamento Nacional de Planeación y el Director General del Incomex, quien actuará con voz pero sin voto y ejercerá la Secretaría del comité.

En el momento que un productos nacional se considere afectado o amenazado por importaciones de productos similares a los que produce, efectuadas dentro de los seis meses anteriores o que se hallen en curso a precio dumping o con subvenciones, podrá solicitar ante el INCOMEX la investigación correspondiente y la imposición de los derechos antidumping o compensatorios a que haya lugar.

Estas peticiones podrán ser presentadas por Asociaciones que representan a los productos afectados y por otras

personas que demuestren interés jurídico.

Los requisitos para la petición deberá presentarse por escrito conforme al artículo 5 del Código Contencioso Administrativo y debe contener como mínimo la siguiente información:

- Descripción de las mercancías de cuya importación se trate.

- Países de origen o de exportación.

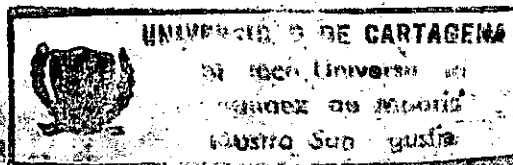
- Nombre y domicilio de los importadores y exportadores si se conocen.

- Los precios de importación y el valor mercado en el país de origen o de exportación.

- Determinación del perjuicio o de su amenaza sobre la producción nacional producido por las importaciones que se efectúen a precio dumping, o con subvenciones.

- Ofrecimiento de presentar a las autoridades los documentos correspondientes para verificar la información.

- Indicación de las pruebas que se desea hacer valer.



4.2 LIBERACION DE IMPORTACIONES

Los controles administrativos a las compras externas habian sido un componente central de las politicas de Comercio Exterior del pais desde la decada del 50.

De los años cincuenta en adelante se observaron cambios, pero no tan significativos como en los años ochenta, se comenzaron a observar cambios radicales por ejemplo: El periodo (84-86) se caracterizó porque su objetivo básico durante este periodo fue racionalizado el manejo de los controles administrativos a las importaciones, trasladando a libre las posiciones que no registran producción nacional y aquellas con producción nacional que presentan altas ventajas comparativas.

Se produjo un cambio sustancial en el régimen de importaciones. El porcentaje de posiciones en libre pasa de 0.5% en 1984 a 27% en 1985 y 36.2% en 1986. Así mismo el porcentaje de items bajo el régimen de prohibida importación disminuyó significativamente al pasar de 16.5% en 1984 a 1.1% en 1986.

Por su parte el porcentaje de posiciones en licencia previa se redujo de 83% en 1984 a 62.8% en 1986.

Entrando en el periodo (1990 y 1991), hay que hacer

referencia de manera especial al programa de modernización de la Economía Colombiana, el programa establece una tendencia a la eliminación del control a las importaciones por la vía de la licencia y la sustitución de ésta por protección arancelaria, cuando el control sea necesario.

El primer paso que se dió fue el traslado al régimen de libre importación, 861 ítems con lo cual la proporción del universo arancelario en licencia previa se reduce de 60% a 46% aproximadamente, los bienes a que refiere este traslado corresponden fundamentalmente a insumos y bienes de capital, cuyas solicitudes vienen recibiendo altos porcentajes de aprobación por parte de la Junta de Importaciones, de hecho para las partidas arancelarias en cuestión, el valor de las solicitudes de importación negadas en 1990 fue de sólo 65.4 millones de dólares, frente a un valor de las solicitudes aprobadas de 1.088.8 millones de dólares, el coeficiente de aprobación, por lo tanto fue de 94.3% de las 861 partidas arancelarias que se trasladan al régimen de libre importación, cerca de la mitad (393 posiciones), están claramente identificadas como bienes sin producción nacional registrada. En los demás casos se trata de bienes que tienen producción nacional con claras ventajas comparativas o con niveles de protección natural ó arancelaria suficientemente altos.

Por otra parte, el grupo que se traslada al régimen de

libre importación incluye 71 partidas para las cuales se sugieren reducciones en los aranceles. Esas reducciones se concentran exclusivamente en bienes sin producción nacional registrada y se dirigen a abaratar las importaciones de insumos y de bienes de capital.

Dentro del plan de modernización de la economía y en especial el de liberación de importaciones, el gobierno ha puesto todo su empeño en la flexibilización del régimen de licencia previa, de allí que todos los ítem que permanecen en éste régimen se proponen sostener y ampliar el grado de flexibilidad que ya se ha logrado en la aprobación de licencias. Además con el propósito de que a lo largo del periodo de transición estos ítems vayan pasando paulatinamente a regímenes más libres de importación, se plantean para ellos diferentes tratamientos, dependiendo de sus características específicas. Para esto se distinguen cuatro grandes grupos de partidas arancelarias que se describen a continuación:

Grupo 1 : El primer grupo se refiere a 744 partidas arancelarias correspondientes a bienes de consumo final e insumos con carácter de bienes terminados (caso de textiles y de algunas herramientas), cuyas importaciones han sido tradicionalmente negadas por parte de la Junta de Importaciones debido a la existencia de producción nacional.

Por otra parte el tratamiento a este grupo se ha caracterizado por que se propone la asignación de cupos de divisas para la aprobación de licencias, cuya utilización se hará previa realización de encuestas sobre aranceles máximos que cada importador potencial está dispuesto a pagar por las importaciones correspondientes. Las encuestas brindarán la información necesaria para establecer los aranceles que posteriormente tengan las respectivas partidas.

En cuanto a los cupos de divisas estarán determinados de tal forma que si bien se genera competencia a la producción nacional, las importaciones no llegan a constituir proporciones demasiado grandes, de aquella al menos durante el período de transición hacia una economía más abierta.

Grupo 2 : Se compone de 781 partidas arancelarias correspondientes a insumo y bienes de capital de carácter industrial, sin producción nacional o con producción nacional suficientemente protegida por la estructura arancelaria.

En una alta proporción, las partidas ubicadas en este grupo tienen más de un año, un tratamiento de acuerdo con el cual las solicitudes son aprobadas en forma automática por parte de la Junta de Importaciones. Para la inclusión

de productos en este grupo, se tuvo mucho cuidado por ejemplo: Todos los ítems en este grupo se hicieron teniendo en cuenta que su producción tuviera, un grado de protección natural y/o arancelaria suficientemente alto.

En cuanto al tratamiento de este grupo tenemos que la Junta de Importaciones utilizará un criterio de aprobación automática de las solicitudes, sin restricciones por producción nacional, la razón por la cual estas partidas arancelarias no se trasladan directamente a libre importación, es por la eventual inestabilidad de demanda al inicio del proceso de transición. Hay que decir que este mecanismo se conoce como el de previa libre.

Grupo 3 : También conocido como régimen de previa con cupo. Este se refiere a 350 ítems arancelarios correspondientes a insumos industriales y bienes de capital con producción nacional, que a diferencia de las del grupo (2) no tienen protección arancelaria o natural suficiente. En el pasado la importación de estos bienes se ha venido restringiendo por la Junta de Importaciones, claro que en contados casos se ha permitido la importación de algunos de estos productos, ello obedece en muchos casos a que al interior de cada una de esas partidas se distinguen productos específicos diferentes, algunos de los cuales no tienen producción nacional o la tienen insuficiente.

En cuanto a su tratamiento podemos decir, que los 350 items incluidos en este grupo tendrán un tratamiento dual. Aquellas importaciones que vienen aprobando por parte de la Junta de Importaciones.

En cambio aquellas solicitudes que hubieran sido negadas en el pasado por la existencia de producción nacional, serán acumuladas en forma temporal para que periódicamente (al menos cada dos meses) se apruebe parte de ellas con base en un cupo previamente fijado).

Para 1990 este cupo fué de 80 millones de dólares, equivalente al 3% de la producción nacional de los bienes en cuestión. hacia el futuro este cupo se seguirá ampliando de tal forma que la producción adopte grados más altos de competencia.

El mecanismo de asignación del cupo de divisas mencionado para este grupo de productos tendrá un carácter no discrecional y estará basado en la cantidad y el valor de las solicitudes correspondientes.

Grupo 4. Régimen de licencia-previa.

A este grupo pertenecen 354 items cuyas importaciones han estado tradicionalmente restringidas por razones diferentes a la política industrial y a la política

general de comercio exterior.

La mayor parte corresponden a bienes vinculados con el sector agropecuario, que requieren un manejo diferente de sus importaciones debido a las características del mercado internacional de estos bienes.

Además se incluyen algunos productos químicos y farmacéuticos cuyas importaciones por razones extraeconómicas están legalmente monopolizadas por entidades adscritas al Ministerio de Salud, o por el Consejo Nacional de estupefacientes.

Así como bienes relacionados con la seguridad nacional y el orden público, cuya importación requiere aprobación previa del Ministerio de Defensa.

En el tratamiento de este grupo la Junta de Importaciones seguirá aprobando o negando las solicitudes en función de las condiciones impuestas por la política sectorial correspondiente, en el caso de los bienes agropecuarios, sin embargo se harán esfuerzos por introducir paulatinamente mayores grados de flexibilidad en el manejo administrativo de sus importaciones, para garantizar la armonía de su tratamiento con la del resto del universo arancelario.

Además de esta acentuada flexibilidad de las importaciones a partir de Noviembre de 1990, el Gobierno del Doctor César Gaviria Trujillo, aceleró de forma radical el proceso de liberación de importaciones, como resultado de una decisión adoptada por el CONPES fueron trasladadas al régimen de libre importación todas las posiciones arancelarias que se encontraban en los subrégimen de previa-libre, previa-cupo y previa-encuesta. De esta forma únicamente se mantuvo el subrégimen de previa propiamente dicha, que además quedó restringido al 3% de las posiciones arancelarias correspondientes a bienes del sector agropecuario sensibles a la competencia externa y a productos controlados por razones de seguridad.

Quedó así totalmente eliminado el criterio de protección a la industria nacional que tradicionalmente había sido la base del sistema de control a las importaciones.

Es intención del gobierno desmontar totalmente el sistema de licencia previa, lo cual quedó supeditado exclusivamente a la reglamentación del mecanismo de aranceles flexibles de carácter compensatorio para bienes del sector agropecuario, que como acabamos de ver, quedarán consagrados como instrumento de política en la Ley Marco de Comercio Exterior.

4.3 REFORMA ARANCELARIA

La política de racionalización arancelaria de los últimos años ha buscado reducir la dispersión de las tarifas, eliminar las protecciones afectadas, excesivas, tanto como las negativas y lograr una mejor adecuación entre estructura tarifaria y la estructura de la producción nacional.

A partir de 1987, la racionalización arancelaria, otorgó prioridad por tipo de bien según el siguiente orden : 1o. Bienes de de Capital; 2o. Insumos y Materias Primas y 3o. Los Bienes de Consumo.

Esta definición de prioridades tenía el propósito de impulsar el aumento en la inversión y disminuir los costos de producción, con el fin de consolidar el crecimiento de la producción nacional.

En este contexto, se analizaron cerca de 3.000 posiciones arancelarias, con el objeto de disminuir el nivel promedio de tarifas, fijar dichos niveles de acuerdo con una estructura en forma de cascada, Atendiendo a la utilización en el proceso productivo.

Dadas las restricciones de orden fiscal, desde Noviembre de 1987 hasta 1988, se modificaron los aranceles de 2114

posiciones arancelarias distribuidas de la siguiente manera :

PRODUCTOS	POSICIONES ARANCELARIAS
Bienes de capital y sus materias primas, partes y piezas.....	1.110
Insumos, materias primas y bienes intermedios no producidos en el pais.....	808
Bienes de consumo incluidos en los capitulos de maquinaria y equipo....	196

Estos cambios implicaron una disminucion de la tarifa nominal promedio de 31% en 1985 a 27% en 1988.

Por tipo de bien la reduccion se discrimina, asi: La tarifa de bienes de consumo duradero paso de 47% a 41%. La de materia prima de 28% a 24% y la de bienes de capital de 28% a 22%.

Al finalizar 1989 la estructura de tarifas nominales se presento asi: Los bienes de consumo registraban un arancel promedio de 43.5%, superior al nivel promedio general que se encontraba en 26.6%, los bienes intermedios, por su parte, registraban un nivel promedio de 23% y los bienes de capital 22%.

Respecto a la protección efectiva, los bienes de consumo presentaban un nivel promedio de 80.4%, muy por encima del promedio general del 41.8%, sobresaliendo el sector de bienes de consumo no duraderos 86.6%, los bienes intermedios 36.2% y de capital 25% registraban niveles de protección efectiva inferiores al promedio general, a excepción del subgrupo de materiales de construcción.

Al entrar en 1990 con la reforma arancelaria hay que hacer especial énfasis al programa de modernización de la economía, que en los primeros meses del año se presentó una tarifa nominal promedio del 23.47%, los bienes de consumo presentaron una disminución en la tarifa promedio al pasar de 43.75% a 37.42% destacándose la reducción en bienes de consumo no duradero.

Por su parte, los bienes intermedios registraron disminución en la tarifa promedio nominal pasando de 22.96% a 20.85%, entre ellos sobresale la reducción en combustible y lubricantes de 13.7% a 11.15%.

A mediados del año la política arancelaria tuvo una fuerte aceleración, a tal punto que en el desarrollo de ésta se redujo de 16% a 13% sobretasa arancelaria que se aplica a todas las importaciones, según fue anunciado a fines de este año, la sobretasa continuará reduciéndose durante la administración Gaviria hasta llegar a un nivel máximo de

8% en 1994.

Se inició también el proceso de homogenización arancelaria al reducirse de 14 a 9 el número de distintas tarifas arancelarias, este proceso también continuará hasta 1994 cuando se espera llegar a un sistema con sólo cinco niveles arancelarios diferentes (0, 5, 10, 15 y 50%).

Con el propósito de arrojar señales claras sobre la dirección de las reformas arancelarias y facilitar el proceso de reestructuración industrial, el Gobierno ha fijado un cronograma, según este el arancel promedio ponderado se reducirá de 16.5% en diciembre de 1990 a 7% en 1994 (sin incluir sobretasa, la cual pasará de 13% a 8% en el mismo lapso).

Las reducciones serán muy apreciables en los bienes de consumo duraderos, como por ejemplo: automóviles, para los cuales el arancel promedio pasará de 61.2% en 1990 a 29.3% en 1994. También habrá disminuciones importantes en bienes diversos que pasarán del 37.1% en 1990 a 11.6% en 1994. Los bienes de consumo no duraderos pasarán de 61.2% a 29.3%, los materiales de construcción de 17.4% a 4% y equipo de transporte de 17.6% a 7.7%.

Como se ha señalado las medidas arancelarias recientes buscan por una parte, elevar la eficiencia y productividad

de la producción nacional, actuando sobre los costos de las materias primas y los bienes de capital, garantizando un nivel adecuado de protección y exponiéndola progresivamente a la competencia internacional, de otra parte se pretende reducir la dispersión arancelaria existente, para cumplir con los objetivos de racionalización de la protección y de mejor administración del arancel.

4.4 REORGANIZACION DE LAS ENTIDADES DE COMERCIO EXTERIOR

La reforma del sector externo incluye también un componente de reforma institucional, con el fin de adaptar los organismos existentes actualmente y dedicados en gran parte al manejo de los controles cuantitativos a los nuevos criterios generales de la política.

Mediante la Ley Marco de Comercio Exterior fué aprobada la reorganización de las entidades oficiales del sector de acuerdo con la propuesta presentada por el Gobierno.

La Ley creó el Consejo Superior de Comercio Exterior, el Ministerio de Comercio Exterior, Banco de Comercio Exterior y estableció un fondo de modernización económica, con los anteriores recursos tributarios que percibía PROEXFO.

A continuación se reseñará de manera práctica, la estructura y funciones de estas entidades, de manera práctica, ya que en el próximo capítulo se hará un estudio más profundo de ellas.

El Consejo Superior de Comercio Exterior. Será el organismo asesor del Gobierno para la definición de las políticas de exportación, importación, tarifas arancelarias, negociaciones internacionales, trámites y registros del comercio exterior de bienes, servicios y tecnología también de instrumentos de promoción de exportaciones tales como el CERT, protección contra prácticas desleales de comercio, transporte internacional de carga y pasajeros y sociedades de comercialización.

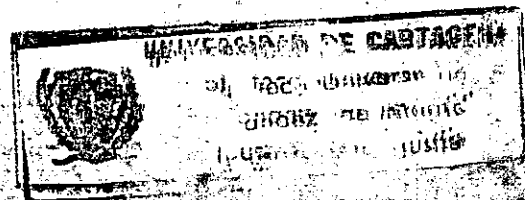
El Consejo Superior de Comercio exterior será presidido por el Presidente de la República o en su defecto, por el Ministro de Comercio Exterior, y lo integrarán los Ministros de Desarrollo Económico, Relaciones Exteriores, Hacienda, Agricultura y Minas, el Jefe de Planeación Nacional, el Gerente del Banco de la República, el Presidente del Banco de Comercio Exterior, el Director General de Aduanas y dos Asesores Técnicos, estos últimos sin poder decisorio, por su parte el Ministerio de Comercio Exterior será el organismo ejecutor de las políticas de comercio, para tal fin absorberá al INCOMEX y las dependencias, del Ministerio de Desarrollo, la

Dirección General de Aduanas, el Fondo Rotatorio de Aduanas, la Dirección General Marítima y Portuaria y otras entidades relacionadas con el manejo del comercio exterior.

Cabe decir que ahora el INCOMEX se dedicará simplemente al registro de las operaciones de comercio exterior.

En cuanto al Banco de Comercio Exterior, podemos decir que es un organismo, adscrito al Ministerio de Comercio Exterior, tendrá a su cargo la promoción de exportaciones, en coordinación con el Ministerio de Comercio Exterior y utilizando entre otros medios, las agregadurías comerciales en el exterior que dependerán de las embajadas. El nuevo banco reemplazará en todo sentido a PROEXFO.

Además se estableció como parte del presupuesto nacional un fondo de modernización económica con los recursos de la sobretasa, que anteriormente se destinaba a PROEXFO. Estos recursos se destinarán en orden de prioridades, a cubrir el costo fiscal del CERT, a financiar proyectos de mejoramiento de la infraestructura vial y portuaria, y a financiar programas generales de promoción de exportaciones y otros proyectos de desarrollo tecnológico.



5. INSTITUCIONES QUE REGLAMENTAN Y PROMOCIONAN EL COMERCIO EXTERIOR EN COLOMBIA

El nuevo modelo de Política Comercial exige cambios profundos en el esquema institucional de formulación y manejo de Política de Comercio Exterior del país. El Gobierno propuso los Principios Básicos para formular la Política de Comercio Exterior y los mecanismos para cumplir con el propósito de convertir el sector externo en motor de desarrollo. Para ello sugirió trasladar al Ministerio de Desarrollo la coordinación de los planes y programas de Comercio Exterior; además se propuso la conversión de PROEXFO en el Banco de Comercio Exterior de Colombia, y orientar al ICOMEX como una entidad ejecutora, su supervisión y control, así como la creación de un Viceministro de Comercio Exterior.

La iniciativa presentada en el Congreso, finalmente se concretó en la Ley 79 de 1991, la cual se basa fundamentalmente en el uso de tres mecanismos: Instrumentos de Promoción de exportaciones, instrumentos de políticas de importaciones y finalmente cambio y transformaciones institucionales.

Teniendo en cuenta el periodo de estudio en nuestro trabajo, hacemos mención de PROEXPO, que deja de existir al iniciar sus operaciones el Banco de Comercio Exterior. Además a continuación las otras instituciones antes mencionadas.

5.1. PROEXPO

5.1.1. Constitución y definición. El Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO), creado por el Decreto Ley 444 de 1.967, fue una persona jurídica, autónoma, organizada como establecimiento de crédito y con el carácter de Empresa Comercial del Estado, anexa al Banco de la República y administrada por éste. Para la coordinación de sus actividades con la política general del Gobierno, el Fondo se hallaba vinculado al Ministerio de Desarrollo Económico.

El domicilio legal fue la ciudad de Bogotá, pero podrá establecer oficinas en otras ciudades del país o del exterior.

PROEXPO tuvo por objeto incrementar el comercio exterior del país y fortalecer su balanza de pago mediante el fomento y diversificación de las exportaciones colombianas, actuando en armonía con los programas de Desarrollo Económico y Social del Gobierno Nacional.

5.1.2. Funciones.

- Realizar estudios conducentes a lograr el acceso de los productos colombianos a los mercados externos en condiciones competitivas a fin de consolidar, aumentar o conservar dichos mercados para la producción actual o futura de bienes y servicios.
- Informar a los exportadores acerca de los procedimientos de exportación, los estímulos y posibilidades financieras existentes.
- Estudiar y hacer conocer de los productos y exportadores colombianos de las condiciones de calidad, diseño, especificaciones técnicas, empaques, sistemas de ventas y demás modalidades, a las cuales deben ajustarse los productos de exportación para su aceptación en el exterior.
- Divulgar entre los exportadores las oportunidades que ofrecen los mercados externos y los procedimientos para lograr el acceso a ellos.
- Dar aviso oportuno de las licitaciones que para la adquisición de artículos susceptibles de producción en Colombia se abran en el extranjero.

- Otorgar asistencia técnica en campos tales como, el control de calidad, diseño, empaques, cotizaciones, canales de distribución y ventas en el exterior, y publicidad.
- Realizar promociones directas para la exportación de productos colombianos, para lo cual mantendrá un permanente contacto con las personas y entidades exportadoras del país y con las Representaciones Diplomáticas y Consulares de Colombia en el exterior.
- Suministrar muestras de productos nacionales e información sobre los mismos a través de las dependencias que se establezcan en el exterior.
- Publicar y distribuir directorios de Importadores extranjeros, editar un Directorio Nacional de Exportadores y hacer las demás publicaciones encaminadas a proveer a éstos de información permanente y oportuna sobre los factores de orden externo e interno relacionados con sus actividades.
- Organizar misiones comerciales para proveer la venta de productos de Colombia en el exterior.

5.2. INCOMEX

5.2.1. Definición. El INCOMEX se encuentra definido como Instituto Colombiano de Comercio Exterior, que sigue funcionando como establecimiento público, con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonio independiente, adscrito ahora al Ministerio de Comercio Exterior.

Por medio del Decreto No. 466 de 1.992 se aprueba la Resolución No. 019 del 12 de Noviembre de 1991, del Consejo Directivo de Comercio Exterior, que establece la estructura orgánica del Instituto Colombiano de Comercio Exterior y se determinan las funciones de sus dependencias.

Como consecuencia de la defición de la estructura del Ministerio de Comercio Exterior, de la asignación de funciones del Instituto Colombiano de Comercio Exterior al nuevo Ministerio por el Decreto Ley 2350 de 1991 y de las funciones asignadas al Instituto por dicha norma, su estructura queda así:

- Junta Directiva
- Dirección general
- Oficina jurídica
- Oficina de planeación interna y evaluación de gestión.
- Oficina de apoyo y facilitación al usuario.

- Secretaría general.
- División de recursos humanos.
- División financiera.
- División administrativa.
- Subdirección de prácticas comerciales.
- División de investigación.
- División de precios internacionales.
- División de control y seguimiento.
- Subdirección de informática.
- División de análisis y desarrollo.
- División de planeación y estadística.
- Subdirección de operaciones.
- División de origen.
- División de sistemas especiales de importación-exportación.
- División de producción nacional y oferta exportable.
- Direcciones regionales.
- Direcciones seccionales.
- Organismos de asesoría.
- Comité de importaciones.
- Junta de licitaciones y adquisiciones.
- Comisión de personal.

5.2.2. Funciones. Las funciones se encuentran definidas por secciones, aquí nombramos algunas de ellas.

DIRECTOR GENERAL. Son funciones del Director general entre otras:

- a) Expedir los actos, realizar las operaciones y celebrar los contratos necesarios para el cumplimiento de las funciones del INCOMEX.
- b) Nombrar y remover conforme a las disposiciones legales al personal del Instituto.
- c) Presentar al Presidente de la República, por conducto del Ministerio de Comercio Exterior, informes anuales y periodicos sobre la marcha de la entidad y la ejecución de la política de comercio exterior, de acuerdo con los lineamientos trazados por el Consejo Superior de Comercio Exterior.

OFICINA JURIDICA. Son funciones de la oficina jurídica:

- a) Estudiar los asuntos jurídicos relacionados con las funciones a cargo del Instituto y las actuaciones del mismo como persona de derecho público.
- b) Colaborar con el Ministerio Público en los juicios en que sea parte el Instituto, para la defensa de los actos administrativos expedidos por éste y llevar la representación de la entidad cuando se le confiere

poder para ello.

- c) Informar oportunamente a las diferentes dependencias del Instituto sobre las disposiciones legales vigentes que lo regulan mantener al día su codificación.

OFICINA DE PLANEACION INTERNA Y EVALUACION DE GESTION.

Son funciones de la oficina de planeación interna y evaluación de gestión las siguientes:

- a) Asistir a la Dirección General en el diseño, formulación, elaboración, control y evaluación de políticas, planes y programas de carácter legal de la entidad.
- b) Adelantar actividades tendientes a lograr que todas las dependencias del Instituto, trabajen unificadamente hacia el cumplimiento de las metas y objetivos establecidos en el plan anual de actividades.
- c) Realizar estudios relativos a la organización y funcionamiento de la institución y sugerir los cambios correspondientes.

OFICINA DE APOYO Y FACILITACION AL USUARIO. Son funciones de la Oficina de apoyo y facilitación al usuario:

- a) Recopilar para su divulgación la información proveniente del Ministerio de Comercio Exterior relacionada con la política de comercio exterior del país y su ejecución.
- b) Divulgar las normas en materia de comercio exterior de bienes, tecnología y servicios vigentes en el país y en el exterior.
- c) Divulgar a través de publicaciones, seminarios, taller o por cualquier otro medio, los resultados de las negociaciones comerciales internacionales, así como reseñar los compromisos adquiridos por el país y promover las ventajas obtenidas en cada negociación.
- d) Realizar encuestas y organizar simposios y reuniones con los agentes económicos con el fin de divulgar las posibilidades en los diversos mercados y el acceso a los mismos, así como conocer inquietudes, necesidades y sugerencias en materia de información, regulaciones, trámites y documentos, para las exportaciones e importaciones de bienes, tecnología y servicios y formular recomendaciones al respecto.

SECRETARIA GENERAL

- a) Velar por el cumplimiento del estatuto orgánico y demás

disposiciones que regulen los trámites y procedimientos administrativos del Instituto.

b) Planear, coordinar, ejecutar y controlar a través de las dependencias respectivas, la organización administrativa, financiera, recursos humanos y físicos del instituto y velar por la correcta prestación de los servicios administrativos.

c) Ejecutar en coordinación con las subdirecciones y oficinas del instituto las políticas, planes y programas adoptados, en particular las relacionadas con el manejo del personal a su servicio.

d) Recomendar y coordinar el diseño y adopción de políticas referentes a la correcta selección y mayor desarrollo integral del personal del instituto, así como la periódica evaluación de su rendimiento y coordinar las actividades para un permanente entrenamiento y capacitación.

DIVISION DE RECURSOS HUMANOS

a) Realizar los estudios referentes a la creación, adición o modificación de la planta de personal, clasificación de cargos, manuales de funcionamiento y requisitos, este último en coordinación con la oficina de

Planeación interna y evaluación de gestión.

- b) Llevar el registro de las situaciones administrativas del personal del instituto y expedir las certificaciones correspondientes.
- c) Adelantar todos los procesos de selección, ingreso, promoción y bienestar del personal del instituto.

DIVISION FINANCIERA.

- a) Ejecutar y controlar las actividades de contabilidad y de tesorería del instituto de conformidad con las normas legales pertinentes.
- b) Ejecutar el presupuesto del instituto, tramitar, adicionar y hacer los traslados presupuestales en coordinación con la oficina de planeación interna y evaluación de gestiones.
- c) Colaborar en la elaboración del presupuesto de rentas e ingresos y gastos e inversión del instituto y proyectar las modificaciones del mismo.

DIVISION ADMINISTRATIVA

- a) Dirigir y controlar la prestación de los servicios

generales a las diferentes dependencias del instituto.

- b) Recibir, almacenar y custodiar los elementos adquiridos por el instituto y controlar los inventarios de elementos devolutivos y de consumo.
- c) Mantener actualizado el registro de proveedores del instituto, elaborar el programa anual de compras, supervisar su correcta ejecución y adelantar los trámites correspondientes para la adquisición de bienes y contratación de servicios.

SUBDIRECCION DE PRACTICAS COMERCIALES.

- a) Ordenar y dirigir las investigaciones relativas a prácticas comerciales desleales, restrictivas o lesivas conforme a lo dispuesto en las normas legales vigentes sobre la materia.
- b) Proponer a la Dirección General del ICOMEX las medidas que se deban adoptar en desarrollo o como resultado de las investigaciones adelantadas y en general sobre el control de prácticas comerciales desleales, restrictivas o lesivas.
- c) Proponer al Ministerio de Comercio Exterior la adopción de normas para garantizar una leal y equitativa

competencia a la producción nacional.

DIVISION DE INVESTIGACION.

- a) Determinar dentro de las investigaciones a su cargo la existencia de prácticas de "dumping", subvenciones u otras prácticas desleales, restrictivas o lesivas al comercio que distorsionen la competencia o la haga inequitativa contra la producción nacional.
- b) Detectar la subfacturación de mercancía que atente contra la producción nacional.
- c) Determinar, dentro de las investigaciones a su cargo, el perjuicio o la amenaza de perjuicio a la producción nacional o el retraso sensible al establecimiento de una producción en el país y la relación de causalidad entre éste y la práctica.

DIVISION DE PRECIOS INTERNACIONALES.

- a) Recopilar y mantener actualizada la información sobre precios internacionales de bienes, servicios y tecnología, con el fin de brindar la información requerida.
- b) Emitir concepto sobre precios internacionales y precios

de mercados internos de otros países, así como sobre los precios de productos colombianos de exportación y expedir las certificaciones que le soliciten.

- c) Coordinar con la Dirección General de Aduanas la aplicación de los precios de referencia a las importaciones, así como los precios para la liquidación de impuestos de importación en que se detecten precios anormales bajos y el diseño de sistemas de precios internacionales, de acatar lo establecido en los parágrafos del artículo 41 del Decreto 2350 de 1.991.

DIVISION DE CONTROL Y SEGUIMIENTO.

- a) Vigilar por conducto de las direcciones regionales y seccionales del instituto, las operaciones de comercio exterior para verificar el cumplimiento de las obligaciones y disposiciones legales por parte de los usuarios y proponer las sanciones que correspondan.
- b) Realizar el control de las importaciones efectuadas por las empresas petroleras, mineras y de servicio a éstas con cargo a las licencias anuales.
- c) Controlar el cumplimiento de las obligaciones previstas en los contratos y los programas especiales de exportaciones e importación y velar por la deuda

ejecución de los mismos.

SUBDIRECCION DE INFORMATICA.

a) Planear, desarrollar, coordinar y vigilar los mecanismos para captar y difundir información y estadísticas relacionadas con el sector de comercio exterior.

b) Propender por la compatibilidad de los sistemas del instituto con los del Ministerio de Comercio Exterior y las demás entidades que integran el sector de comercio exterior.

c) Analizar y definir en coordinación con las diversas áreas del Ministerio de Comercio Exterior y del instituto, los medios de acceso a las fuentes de información y establecer los mecanismos necesarios para ello, así mismo definir los procedimientos y normas para el desarrollo y puesta en marcha de los sistemas de información.

DIVISION DE ANALISIS Y DESARROLLO.

a) Desarrollar los programas y planes de sistematización que implemente el instituto.

b) Elaborar procedimientos y normas que permitan unificar la labor de análisis, diseño y programación para todos los sistemas de información.

c) Entregar todas las aplicaciones solicitadas por el usuario debidamente documentadas y capacitarlo acerca de su adecuada utilización.

DIVISION DE PRODUCCION ESTADISTICA.

a) Recopilar información sobre los acuerdos internacionales de comercio en los que Colombia haga parte y especialmente de los beneficios y preferencias que se derivan de los mismos.

b) Sistematizar la información sobre las normas y reglamentos aplicables a las importaciones en diversos mercados de interés para Colombia, o que puedan constituir mercados potenciales para los productos y servicios colombianos.

SUBDIRECCION DE OPERACIONES.

a) Ejecutar la política de importaciones y exportaciones de bienes, servicios y tecnología dentro de los criterios establecidos por el Consejo superior de Comercio exterior y el Ministerio de Comercio Exterior.

y velar por el cumplimiento de los requisitos fijados en la materia.

- b) Formular en coordinación con la oficina de apoyo y facilitación del usuario, recomendaciones sobre los procedimientos que faciliten el flujo de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología.
- c) Llevar el registro de usuarios de Comercio Exterior, el inventario de las infracciones a las normas de Comercio Exterior y proponer las acciones a que haya lugar.

DIVISION DE ORIGEN.

- a) Certificar el origen de productos colombianos con destino a la exportación.
- b) Adelantar las investigaciones para verificar el origen de los productos a los cuales el país haya otorgado algún tipo de ventaja y velar por el cumplimiento de las normas y condiciones de origen en ellos acordados.
- c) Conceptuar y verificar las reclamaciones que presenten a Colombia otros países y organismos internacionales en relación con los certificados de origen expedidos por la división.

DIVISION DE SISTEMAS ESPECIALES IMPORTACION-EXPORTACION

a) Evaluar las solicitudes de programas de sistemas especiales de importación-exportación, de contratos de libertad de exportación y otros que impliquen un compromiso de exportación y someterlos a la consideración de quien tenga competencia para su aprobación o celebración según el caso. Igualmente, evaluar las solicitudes de modificación a los mismos.

b) Preparar estudios y proponer los criterios para el manejo de los sistemas especiales de importación-exportación de bienes, servicios y tecnología.

c) Diseñar los mecanismos que garanticen la simplificación de los programas de importación-exportación y en particular de los cuadros insumo producto.

DIVISION DE PRODUCCION NACIONAL Y OFERTA EXPORTABLE.

a) Evaluar las solicitudes de registro de productor nacional presentadas por las empresas, con el fin de mantener actualizado el sistema de información de bienes, servicios y tecnología de producción nacional y expedir las certificaciones requeridas.

b) Llevar el registro de productores nacionales con el fin

de recopilar toda la información necesaria para la producción existente en el país.

c) Alimentar un sistema de información sobre la oferta exportable de bienes, servicios y tecnología de producción nacional y la capacidad instalada del sector productor.

d) Certificar sobre la calidad de maquinaria pesada no producida en el país con destino a la industria básica para obtener la exención del IVA.

FUNCIONES DE LAS DIRECCIONES REGIONALES:

a) Servir de enlace entre el instituto y el Ministerio de Comercio Exterior y los Corpes, para transmitir las necesidades y prioridades en materia de comercio exterior en las diversas regionales del país.

b) Colaborar en las regiones respectivas en la coordinación y ejecución de la política de comercio exterior, en especial con las entidades de derecho ejecutoras de la misma.

c) Diseñar y recomendar en coordinación con las dependencias competentes, programas especiales en los campos de información y capacitación para atender las

necesidades en materia de comercio exterior en la zona respectiva.

d) Orientar y asesorar a los usuarios acerca de los trámites y requisitos necesarios en solicitud de sistemas especiales de importación-exportación, reposición de materias primas y reexportación y demás trámites de exportación e importación de bienes, servicios y tecnología.

e) Registrar las importaciones y exportaciones y aceptar las garantías que se otorguen en favor del instituto.

FUNCIONES DE LAS DIRECCIONES SECCIONALES.

a) Registrar las importaciones y las exportaciones.

b) Certificar el origen de los productos de exportación de conformidad con las atribuciones conferidas por el Director General del instituto, con base en los criterios establecidos por la división de origen.

c) Expedir las visás y autorizaciones para las exportaciones cuando así lo requieran.

d) Orientar y asesorar a los usuarios acerca de los trámites y requisitos para los sistemas especiales de

importación-exportación, reposición de materias primas y reexportación y demás trámites de importación y exportación de bienes, servicios y tecnología.

- e) Ejercer el control de los precios registrados conforme con los precios internacionales de acuerdo con lo establecido en el Decreto 2350 de 1991.

5.3. MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR

5.3.1. * Constitución y definición. De acuerdo con la Ley 07 de 1991, en Capítulo III, Artículo 79 se crea el Ministerio de Comercio Exterior como organismo encargado de dirigir, coordinar, ejecutar y vigilar la política de Comercio Exterior, en concordancia con los planes y programas de desarrollo. Es el Ministerio número catorce y sigue en orden de procedencia al Ministerio de Minas y Energía, con el ánimo de unificar las funciones relativas al Comercio exterior que venían desempeñando diversas entidades, el Ministerio incorpora al INCOMEX, a la Dirección General de Aduanas, al Fondo Rotatorio de Aduanas y a DIMAR. Definió la naturaleza jurídica del nuevo Banco de Comercio Exterior.

El Ministerio de Comercio Exterior, será miembro del Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES), de la Junta Monetaria, así como de los demás organismos en

los cuales por naturaleza de sus funciones deba pertenecer.

El Ministerio de Comercio Exterior tendrá la siguiente estructura:

- Despacho de Ministro
- Oficina Jurídica
- Oficina de Planeación interna, informática y evaluación de gestión
- Oficina de comunicaciones
- Despacho del Viceministro
- Secretaría General
- División de recursos humanos
- División Administrativa
- División Financiera
- Dirección general de Programación, Coordinación y Política de Comercio Exterior
- Subdirección de Estudios de Economía Internacional
- Subdirección de Estudios Sectoriales
- Dirección General para el Desarrollo del Intercambio
- Subdirección de Instrumentos y Promoción y apoyo al Comercio Exterior
- Subdirección de Comercio Exterior de servicios y Tecnología
- Dirección General de Negociaciones
- Subdirección de Relaciones de Integración y Organismos Multilaterales

- Subdirección de Relaciones Bilaterales
- Organismos de Asesoría, Coordinación y Decisión
- Comisión Mixta de Comercio Exterior
- Comités del Ministerio
- Comités técnicos
- Comités Sectoriales
- Comités Asesores Nacionales y Regionales
- Organismos Adscritos
- Instituto Colombiano de Comercio Exterior
- Zonas Francas Públicas
- Organismos Vinculados.

5.3.2. Funciones. Las siguientes son algunas de las funciones que corresponden a cada una de las partes de la estructura del ministerio:

DESPACHO DEL MINISTRO:

- a) Aplicar las políticas y los planes y programas de Comercio Exterior en concordancia con las recomendaciones del Consejo Superior de Comercio Exterior.
- b) Presentar al país en los foros y organismos internacionales competentes en materia de Comercio Exterior y adelantar las negociaciones comerciales internacionales, teniendo en cuenta las recomendaciones

del Consejo Superior de Comercio Exterior de conformidad con lo dispuesto en Artículo 14 de la Ley 7 de 1.991.

- c) Presentar al país como plenipotenciario ante la comisión de acuerdo de Cartagena, ante otros organismos de integración económica y en otros órganos que se creen en desarrollo de las negociaciones para la conformación de zonas de libre comercio en que Colombia participe.
- d) Seleccionar por concurso a los representantes del Ministerio del Comercio exterior en aquellas ciudades en donde tengan sede los organismos internacionales de comercio mundial, en que tengan sede los organismos de integración económica comercial de que el país haga parte o las autoridades de comercio o los organismos de integración de otros países o bloques de país de especial interés para Colombia. Tal representación tendrá por objeto el estar permanentemente informado sobre las decisiones de política comercial en los grandes con los del comercio mundial y garantizar que la política de comercio exterior colombiano, esté acorde con las normas y tendencias internacionales. Dichos representantes tendrán carácter diplomático, razón por la cual su nombramiento lo formalizará el Ministerio de Relaciones Exteriores. Sin perjuicio de la

adcripción a las embajadas, estos representantes dependerán funcional y jerárquicamente del Ministerio de Comercio Exterior.

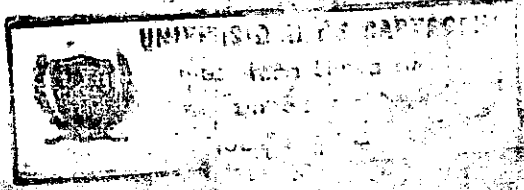
e) Definir y supervisar el sistema de control integral y los planes de acción que procuren la mayor calidad y eficiencia en el cumplimiento de las funciones a cargo del Ministerio.

OFICINA JURIDICA

a) Conceptuar sobre las normas y regulaciones en materia de Comercio Exterior y aranceles y velar por la unidad de criterio jurídico en las disposiciones que regulan el Comercio exterior de bienes, servicios y tecnología.

b) Revisar los proyectos de la ley, decretos y resoluciones relacionados con el comercio exterior y emitir conceptos sobre aspectos legales de los contratos del Ministerio.

c) Asesorar a las diferentes áreas del Ministerio de Comercio exterior en las materias de su competencia, así como en la elaboración de proyectos e interpretación de los tratados, convenios y acuerdos comerciales internacionales en los que el país participe.



OFICINA DE PLANEACION INTERNA, INFORMATICA Y EVALUACION
DE GESTION.

a) Elaborar el proyecto de presupuesto de gastos de funcionamiento e inversión del Ministerio, presentarlo a la dirección general de presupuesto del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, junto con las propuestas de las entidades adscritas y vinculadas al Ministerio una vez evaluadas por él, y realizar los demás trámites de acuerdo con las disposiciones legales vigentes.

b) Diseñar indicadores de eficiencia administrativa, financiera y operacional para evaluar las diferentes dependencias y funcionarios del Ministerio en la ejecución de sus labores y estimular la excelencia en sus actividades diseñado en coordinación con la Secretaría general los programas requeridos para tal efecto.

c) Coordinar con el Instituto Colombiano de Comercio Exterior, la integración del sistema de información del mismo con el del Ministerio para garantizar su permanente disponibilidad y su adecuada utilización por parte de los usuarios del Ministerio.

OFICINA DE COMUNICACIONES.

a) Dirigir, coordinar y realizar los programas de

divulgación y prensa, relacionados con las actividades del Ministerio y del Sector comercio exterior y velar por la adecuada organización y funcionamiento del servicio de publicaciones a través del centro de documentación.

b) Participar en la coordinación de los planes y programas de divulgación de las entidades adscritas y vinculadas y velar por la adecuada organización y funcionamiento del servicio de información.

c) Emitir previa autorización del Ministro, comunicaciones oficiales sobre las actuaciones, políticas, planes y programas del Ministerio, así como sobre la evaluación y resultados del sector comercio exterior.

DESPACHO DEL VICEMINISTRO:

a) Representar al país en las negociaciones internacionales de asuntos relacionados con el comercio exterior cuando el Ministro le delegue tal función así como en los consejos, en las juntas directivas y en las actividades oficiales que éste le señale.

b) Servir de enlace y soporte con el Ministerio al Banco de Comercio Exterior, el Instituto Colombiano de Comercio Exterior y a Las Zonas Francas.

c) Colaborar con el Ministro en vigilar el desarrollo de la política de Comercio Exterior de conformidad con la función que el artículo 17 de la Ley 7 de 1991 asigna al Ministerio.

SECRETARÍA GENERAL

a) Velar por el cumplimiento de las leyes orgánicas del Ministerio y demás disposiciones que regulen sus trámites y procedimientos administrativos internos.

b) Planear, coordinar, ejecutar y controlar a través de las dependencias respectivas, la organización administrativa, financiera de recursos humanos y físicos del ministerio y velar por la correcta prestación de los servicios administrativos.

c) Recomendar y coordinar el diseño y adopción de políticas referentes a la correcta selección y mayor desarrollo integral del personal del ministerio, así como también la periódica evaluación de su rendimiento y coordinar las actividades para un permanente entrenamiento y capacitación de los funcionarios del ministerio teniendo en cuenta los programas que se diseñen sobre el particular en el Instituto Colombiano de Comercio Exterior.

DIVISION DE RECURSOS HUMANOS.

- a) Planear y coordinar los programas de selección, ingreso, promoción y bienestar del personal del ministerio.
- b) Elaborar y modificar el manual de funciones y requisitos en coordinación con la oficina de planeación interna, informática y evaluación de gestión.

DIVISION ADMINISTRATIVA.

- a) Recibir, almacenar, controlar y custodiar los elementos adquiridos por el ministerio y controlar los inventarios de elementos devolutivos y de consumo.
- b) Mantener actualizado el registro de proveedores del Ministerio, elaborar el programa anual de compras y supervisar su correcta ejecución y adelantar los trámites correspondientes para la adquisición de bienes y contratación de servicios.
- c) Dirigir, coordinar, supervisar y llevar los controles necesarios sobre la correspondencia del ministerio para garantizar la oportuna atención a todas las solicitudes recibidas y presentar informes periódicos al ministerio sobre la gestión de cada una de las áreas sobre el

particular.

DIVISION FINANCIERA.

- a) Desarrollar los procesos de ejecución del presupuesto de acuerdo con las normas legales y con los criterios de una adecuada gestión financiera.
- b) Administrar el presupuesto asignado al Ministerio y tramitar sus adiciones, traslados y demás modificaciones.
- c) Elaborar y enviar a la dirección general de presupuesto del Ministerio de Hacienda, las solicitudes de reserva y apropiaciones que deben registrarse en los balances del tesoro de la nación al liquidar cada ejercicio fiscal, y las solicitudes de crédito adicionales y traslados presupuestales.

DIRECCION GENERAL DE PROGRAMACION, COORDINACION Y POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR.

- a) Realizar estudios en coordinación con el Departamento Nacional de Planeación y las entidades sectoriales competentes en relación a los aspectos del sector externo del plan nacional de desarrollo.

- b) Preparar estudios dirigidos a los organismos competentes en los que se analice la incidencia de las políticas cambiaria, monetaria, fiscal, crediticia y sectorial sobre el comercio exterior efectuar las recomendaciones del caso.

SUBDIRECCION DE ESTUDIOS DE ECONOMIA INTERNACIONAL.

- a) Analizar periódicamente la evolución económica y los principales indicadores de los más importantes socios comerciales de Colombia, así como las políticas y programas que adelantan en materia de comercio exterior.
- b) Recomendar la estrategia y las medidas necesarias para lograr la competitividad y mayor penetración de los bienes, servicios y tecnología colombianos en los mercados internacionales.
- c) Realizar estudios en coordinación con la Dirección General de negociaciones y los comités de negociaciones para presentar recomendaciones sobre las prioridades en las negociaciones comerciales y la posición del país ante organismos internacionales de comercio y en la celebración de tratados o convenios internacionales de comercio.

SUBDIRECCION DE ESTUDIOS SECTORIALES.

a) Evaluar conjuntamente con los Ministerios y los comités sectoriales el comportamiento de las importaciones y exportaciones y el impacto de las mismas en la producción nacional.

b) Analizar periódicamente en coordinación con la subdirección de instrumentos de promoción y apoyo al comercio exterior, el costo de los factores que inciden en la competitividad de las exportaciones colombianas, frente a las de terceros países tales como la tasa de cambio, mano de obras, tarifas de transporte, puerto, servicios públicos y los estímulos e incentivos a la producción y al comercio exterior.

c) Proponer medidas para el desarrollo del comercio exterior de la pequeña y mediana industria.

d) Realizar estudios en coordinación con la subdirección de instrumentos de promoción y apoyo al comercio exterior sobre los niveles de Cert y demás mecanismos de devolución de impuestos.

e) Formular recomendaciones sobre la adopción de normas contra el "Dumping", las subvenciones y otras prácticas desleales y restrictivas del comercio internacional

para garantizar justas condiciones de competencia a la producción nacional y a los flujos de comercio.

- f) Formular recomendaciones al Ministro y al comité de asuntos aduaneros, arancelarios y de comercio exterior, para la adopción de medidas tendientes a prevenir la subfacturación en cuanto constituye un factor de competencia lesiva contra la producción nacional.

DIRECCION GENERAL PARA EL DESARROLLO DEL INTERCAMBIO.

- a) Recomendar la política para el manejo de instrumentos de promoción de exportaciones.
- b) Elaborar estudios sobre las condiciones de acceso a los mercados internacionales para productos de exportación de interés para el país y ofrecer la información correspondiente.
- c) Elaborar estudios y propuestas al Ministerio para que este presente en coordinación con el Banco de Comercio Exterior, iniciativas de promoción de exportaciones de acuerdo con los lineamientos trazados por el Consejo Superior de Comercio Exterior.
- d) Mantener relaciones con las cámaras de comercio colombianas y con las cámaras de comercio binacionales.

SUBDIRECCION DE INSTRUMENTOS DE PROMOCION Y APOYO AL
COMERCIO EXTERIOR.

a) Evaluar los instrumentos de apoyo públicos y privados a las exportaciones que utilizan otros países y estudiar la viabilidad y conveniencia de su adopción en Colombia.

b) Analizar los resultados obtenidos con los instrumentos de apoyo al comercio Exterior existentes y recomendar los ajustes necesarios para brindar a los exportadores y productores nacionales, las condiciones que los hagan más competitivos.

c) Adelantar en coordinación con el Banco de Comercio Exterior y el Ministerio de Relaciones exteriores, estudios y propuestas sobre las actividades a desarrollar por los agregados comerciales y evaluar los resultados de su gestión para presentar las recomendaciones pertinentes al ministro, quien la deberá presentar al Consejo Superior de Comercio Exterior.

d) Inscribir las sociedades de comercialización internacional, verificando el cumplimiento de los requisitos para el reconocimiento de dicha calidad.

- e) Proponer la política de puertos libres y de las Zonas Francas Comerciales, industriales, tecnológicas y de servicios, así como las condiciones de importación de bienes producidos en las mismas, al territorio aduanero nacional.
- f) Adelantar estudios y propuestas tendientes a lograr la privatización de las Zonas Francas.
- g) Proponer la política y proyectos de normas relacionadas con el comercio exterior de las zonas fronterizas.
- h) Proponer con el Ministerio de Obras Públicas y Transportes las negociaciones de acuerdos, convenios o tratados relacionados con el transporte de pasajeros y cargas y evaluar sus efectos y resultados.
- i) Efectuar análisis generales y sectoriales de las condiciones, frecuencia y costos de prestación de servicios de transporte y tránsito internacional de mercancía y pasajeros.
- j) Sugerir procedimientos simplificados de ingresos o egresos de mercancías a los puertos de Colombia.
- k) Efectuar análisis sobre las condiciones de la prestación de servicios de apoyo al comercio

exterior, tales como embalaje, seguros, financiación, formas y términos de pago y almacenaje.

- 1.) Identificar las acciones tendientes a mejorar la infraestructura física y los servicios de apoyo requeridos para lograr una mayor eficiencia en las operaciones de comercio exterior.

SUBDIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR DE SERVICIOS Y TECNOLOGIA.

- a) Realizar estudios en coordinación con las entidades competentes, con el fin de identificar los sectores en los cuales los productores nacionales de servicios poseen ventajas comparativas y formular recomendaciones para el aprovechamiento de tales oportunidades.

- b) Recomendar la política en materia de servicios y tecnología y analizar su evolución, las políticas y programas específicos en otros países con el objeto de recomendar la adopción en Colombia, de aquellas que resulten pertinentes.

- c) Elaborar estudios sobre estructuras, procedimientos y requisitos relacionados con el comercio exterior de servicios para proponer las acciones tendientes a lograr su agilidad y simplificación y presentar

recomendaciones para adoptar en el país mecanismos y servicios propios del comercio internacional.

DIRECCION GENERAL DE NEGOCIACIONES.

a) Coordinar las relaciones con los organismos internacionales de comercio de los que Colombia forma parte.

b) Estudiar en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores, los proyectos de acuerdos, convenios y otros instrumentos de carácter internacional sobre temas de comercio exterior e integración económica.

c) Preparar las negociaciones comerciales y de integración económicas en los temas de su competencia y participar en ellas.

d) Efectuar el seguimiento de los procesos de negociación de otros países que puedan tener interés para Colombia.

SUBDIRECCION DE RELACIONES DE INTEGRACION Y DE ORGANISMOS MULTILATERALES.

a) Velar por el cumplimiento de los compromisos comerciales contraídos con Colombia y los demás países

participantes en los procesos de integración de que Colombia haga parte y adoptar o proponer las medidas a que haya lugar.

b) Estudiar y conceptuar las medidas emanadas de los organismos internacionales de Comercio Exterior y de los órganos de administración y dirección de los distintos procesos de integración económica de los que el país forma parte.

c) Proponer estrategias de negociación comercial del país en los distintos esquemas multilaterales y de integración económica de que sea parte.

d) Analizar las medidas de política comercial y los instrumentos establecidos por los diferentes países, a la luz de los derechos que tiene Colombia como miembro de foros y organismos internacionales de comercio.

e) Coordinar y participar en el desarrollo de programas o eventos encaminados a promover por parte del sector exportador, la mejor utilización de las ventajas otorgadas a Colombia en el marco de acuerdos y organismos internacionales, de Comercio y desarrollo.

SUBDIRECCION DE RELACIONES BILATERALES.

- a) Preparar los proyectos de acuerdos, convenios y otros instrumentos de carácter internacional sobre temas de su competencia y analizar y evaluar en forma permanente el desarrollo de los mismos.
- b) Mantener estrecha coordinación con entidades gubernamentales y privadas sobre diferentes temas de objeto de consulta y negociación con otros países y elaborar estudios y obtener información sobre las condiciones de acceso y las normas de calidades técnicas vigentes en los mercados internacionales para productos de exportación de interés para el país.

5.4. BANCO DE COMERCIO EXTERIOR

El primer año del presente siglo, fué el último para PROEXPO, organismo que durante 24 años promovió la venta de productos colombianos en el exterior, para darle nacimiento a un banco muy particular. Un Banco sin primer piso, que no tiene ventanillas y por lo tanto carece de atención directa al público, un banco sin caja fuerte, sin complicados sistemas de alarma, ni celadores armadas, que no tiene ni surcursales, ni cajeros automáticos, un banco sin cuentas de ahorro y sin una sola cuenta corriente.

Con el cambio de la política económica de las dos últimas administraciones, la situación de la tradicional deficitaria balanza de pago colombiana cambió, generando un nuevo proceso: en los últimos 5 años las exportaciones aumentaron más rápidamente que las importaciones.

PROEXPO también comenzó a cambiar con paulatina pérdida de su perfil, básicamente a partir de 1987 cuando el gobierno le asigna el pago del CERT.

Así PROEXPO queda ante dos alternativas: O languidecía hasta extinguirse por una pérdida total de sus funciones dentro de un nuevo programa económico, o era líquida, para que con su patrimonio se sentaran las bases de un Banco de Comercio Exterior, tal como existen en casi todos los países con una economía de mercado moderno. Alternativa que fué mencionada por primera vez por el Presidente Cesar Gaviria Trujillo, el 7 de Agosto de 1990, el mismo día de su posesión.

5.4.1. Constitución y definición. Con la Ley 07 de Enero de 1991, se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el Comercio Exterior.

Se crea el Banco de Comercio Exterior. Definido éste en el Capítulo IV, Artículo 219, como una Institución Financiera

vinculada al Ministerio de Comercio Exterior, a la cual corresponderá ejercer las funciones de promoción de las exportaciones. La promoción será desarrollada entre otros instrumentos, a través de las agregadurías comerciales en el exterior, las cuales dependerán de las embajadas colombianas.

5.4.2. Funciones. Los resultados de las múltiples investigaciones realizadas por PROEXPO y sus asesores son ahora el terreno de acción del Banco de Comercio Exterior.

Por ejemplo se sabe que la banca comercial no satisface las necesidades de crédito de capital de trabajo para los exportadores, que por faltas de garantías al sector financiero, las empresas pequeñas y medianas no tienen las mismas posibilidades de crédito que las grandes. Para acabar con estos cuellos de botellas el Banco de Comercio Exterior crea una serie de mecanismos económicos para que el sistema financiero funcione de una manera óptima, para que los bancos y corporaciones encuentren atractivo darle ayuda a todos, particularmente a los exportadores.

Entre las funciones que el Decreto 2505 de creación del Banco estipuló, vale la pena destacar las siguientes:

- Realizar todos los actos y contratos autorizados a los establecimientos bancarios, en las monedas y en las

- condiciones que autoricen las leyes y demás regulaciones aplicables.
- Constituir o hacerse socio de entidades que ofrezcan seguros de créditos a las exportaciones; o contratar con ellas para que los presten; o financiar esas entidades, o a los usuarios de sus servicios, o cualquier combinación de estas funciones, todo ello en las condiciones que determine el mercado.
 - Descontar créditos otorgados por otras instituciones financieras, o comprar cartera de las mismas, antes que hacer créditos directos.
 - Actuar como agentes del gobierno nacional y de otras entidades públicas, para celebrar y administrar contratos encaminados a proveerlos de recursos en moneda extranjera; para garantizarlos cuando sea del caso; y para administrar los recursos respectivos.
 - Constituir o hacerse socio de una entidad financiera, para la promoción de las exportaciones.
 - Otorgar avales y garantías.
 - Realizar acuerdos con el Banco de la República y las entidades públicas o privadas que hayan confiado a él.

bienes suyos, para que el Banco de la República pueda pagar con cargos a éstos las obligaciones en favor del Banco de Comercio Exterior y en general para que el Banco de Comercio Exterior tenga la colaboración del Banco de la República al realizar todas las operaciones que este decreto le autorice.

- Realizar directamente operaciones financieras, especialmente para cumplir las funciones de promoción de exportaciones.

FUNCIONES DE LOS AGREGADOS COMERCIALES.

Entre las funciones de los agregados comerciales en el exterior son las siguientes:

- Dar o conseguir información comercial para promoción de las exportaciones ofrece a los exportadores servicios de información comercial y de apoyo en el mercado de sus productos y organizar ferias y misiones comerciales.
- Hacer las gestiones y diligencias ante las autoridades del país respectivo, que sean necesarias para la promoción de exportaciones colombianas.
- Informar a las embajadas colombianas periódicamente acerca de sus actividades de promoción.

6. ANALISIS DEL DESEQUILIBRIO DE LA BALANZA COMERCIAL COLOMBIANA. PERIODO 87-91

Para la realización del presente Capítulo tenemos en cuenta el comportamiento del total de las importaciones y exportaciones de cada año dentro del periodo de estudio.

6.1. BALANZA COMERCIAL AÑO 1987.

Exportaciones.-En cuanto a las exportaciones totales del país, el hecho notorio fue su diversificación continuada. A pesar que durante este año los reintegros por exportaciones de café se redujeron en aproximadamente un 45%, el valor de las exportaciones totales cayó en menos de 3%, gracias a la contribución de los demás rubros.

El descenso en el valor de las exportaciones cafeteras fue compensado en cerca de un 70% por el incremento en las exportaciones de petróleo y derivados; esta caída en el valor tuvo su origen en la reducción del precio internacional del grano, la cual se mitigó por que el volumen exportado presentó cuantías históricamente elevadas. Esto se debió a la inexistencia de cuotas en el

mercado cafetero mundial durante 1986 y 1987 que permitió al país en esta ocasión, compensar con volumen los menores precios.

Durante este año el principal suceso cafetero fue el acuerdo protocolizado en Octubre por parte de los países miembros de la organización internacional del café (OIC) según el cual se restableció el sistema de cuotas que estaba suspendido desde febrero de 1986; mediante el nuevo sistema le corresponde a Colombia exportar en el año cafetero 1987-1988 cerca de 8.7 millones de sacos, volumen que representa un 16.17% de las exportaciones mundiales.

El deterioro del panorama cafetero en 1987 fue compensado por devolución de las exportaciones menores, las de petróleo y las de carbón.

El dinamismo de las exportaciones menores se debió ante todo a la evolución de las de origen industrial. Estas en los últimos años han crecido a tasas equivalentes al doble de las agropecuarias.

El valor de las exportaciones petroleras ascendió a US\$1.370 millones, suma que representó un incremento del 117% con relación al año anterior.

Las elevadas tasas de crecimiento de las exportaciones de carbón se lograron a pesar de una ligera tendencia decreciente de los precios internacionales, gracias a los aumentos del volumen de extracción; mientras que en el 1986 se exportaron 5.5 millones de toneladas, en 1987 se llegó a 7.6 millones.

Por su parte, las compras de oro por el Banco de la República, registraron un descenso, su valor pasó de US\$459.9 millones a US\$383.9 millones entre el año anterior y éste, a pesar de que el precio internacional aumentó de US\$ 367.5 la onza a US\$ 4460. La explicación principal de este fenómeno tiene que ver con el hecho de que las compras en los años pasados pudieron exceder la producción, habiendo resultado las primeras anormalmente elevadas, sobre todo en 1986.

Importaciones.- Según estadísticas del INCOMEX, las compras externas en valores corriente disminuyeron 27% en el primer semestre de 1987, con relación al mismo periodo de 1986. Desde el punto de vista de los importadores la reducción se encuentra enteramente en las compras del sector oficial, las cuales cayeron en 47.7% en relación con el año anterior.

En 1986 se había presentado un aumento inusitado en las importaciones oficiales, debido a las necesidades de los

grandes proyectos mineros, la adquisiciones de alimentos y las compras de gasolinas, aunque esta no en forma total.

En 1987 todos los factores anteriores operaron en forma contraria ocasionando una disminución de las compras oficiales en el exterior. En contraste las importaciones al sector privado aumentaron en 8.2% y dentro de ellas aquellas dirigidas al comercio fueron las más dinámicas, con un 16.5%, mientras que las destinadas a la industria en 5.2%. Para el sector manufacturero no se presentaron cambios muy relevantes. Las importaciones no reembolsables se vieron disminuidas en virtud de las restricciones que se impusieron a las importaciones temporales de maquinaria y equipo que estaban utilizándose como un canal de evasión de impuestos a la importación. Para final del año estas importaciones no reembolsables indicaron un crecimiento del 19.9%.

Por su parte las importaciones reembolsables registraron un pequeño crecimiento, ya que aunque las compras externas de giro ordinario y a través de los sistemas especiales de importación-exportación tuvieron altos crecimientos, las efectuadas por compensación a través de otros regímenes especiales tuvieron disminuciones apreciables. Estas tendencias opuestas, reflejan el cambio en las condiciones cambiarias y en las orientaciones de la política comercial.

El aumento de las importaciones a través de los sistemas especiales, se debe al fortalecimiento y agilización administrativa de que ha sido objeto el Plan Vallejo y los demás sistemas de compras externas destinadas directa o indirectamente a la producción de bienes con destino a la exportación.

6.2. BALANZA COMERCIAL AÑO 1988

Exportaciones.- El valor de las exportaciones totales alcanzó la importante cifra de US\$5.347 millones, lo que significó un crecimiento del 1.7% en el año. Al deducir café y petróleo, los ingresos del resto de las exportaciones presentaron un aumento del 20%. El incremento en las exportaciones se presentó pese a que los ingresos por venta de café se mantuvieron prácticamente constante con respecto a 1987 y que las ventas externas de hidrocarburos decayeron debido al deterioro de los precios externos y al incumplimiento de los planes de extracción y procesamiento de crudos por efecto de los atentados guerrilleros a oleoductos. La caída de los precios internacionales del crudo en los primeros nueve meses del año fue por lo menos del 20%. Como es bien conocido el derrumbe de los precios del crudo ha tenido su origen en la incapacidad de la OPEP, para controlar la oferta mundial de este producto. Teniendo en cuenta los dos efectos, precio y cantidad la reducción en el valor de las

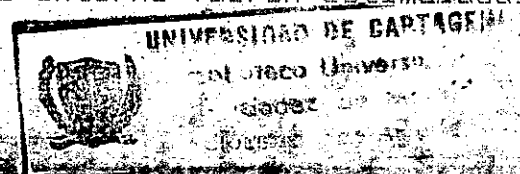
exportaciones petroleras fue de US\$353 millones.

En cuanto al carbón los ingresos aumentaron en US\$41 millones, debido por una parte a un incremento del 13% en el volumen exportado y por otra, al aumento del precio. El volumen exportado pasa de 9.6 millones en 1987 a 10.8 millones de toneladas en 1988, el precio de US\$27.4 a US\$28.2 la tonelada.

Las exportaciones de ferromniquel continuaron mostrando un significativo nivel, gracias a la alta cotización del producto en el mercado internacional, que de un promedio cercano a los US\$3 por libra en 1987 pasa a US\$5 por libra en el presente año. Esto se refleja en un avance de US\$85 millones en el valor exportado.

Las compras de oro efectuadas por el Banco de la República totalizaron US\$413 millones y pese a una menor cotización del metal en el mercado mundial crecieron 7% gracias a un mayor volumen de extracción.

Las exportaciones no tradicionales continuaron teniendo un satisfactorio desempeño al avanzar en 19% con respecto al año anterior y llegar a representar el 38% del total. Este comportamiento de las exportaciones menores descansa en una combinación de circunstancias favorables, de carácter interno y externo. En el frente interno fueron estimuladas



por la estabilidad de mediano plazo que logró el tipo de cambio real y por la simplificación y agilización de algunos de los sistemas de incentivos, en particular el Plan Vallejo y el crédito de PROEXFO. En el frente externo las exportaciones menores tuvieron su principal aliciente en la expansión de la demanda de los países desarrollados y unos cuantos países en desarrollo. No obstante enfrentaron dificultades con los países de la región por las bruscas modificaciones en el tipo de cambio y al deterioro de la capacidad de demandar y de las condiciones de pago. El caso más notorio de pérdidas de mercado para Colombia fue el de Venezuela, que a comienzos de la década era el principal comprador de nuestras exportaciones no tradicionales con una participación del 60% dentro de la subregión.

Cabe citar el mercado Japonés, ya que este ha aumentado su participación dentro de las exportaciones no tradicionales en esta década, pasando de US\$61 millones en 1980 a US\$111 millones en 1988.

Los renglones más dinámicos de las exportaciones no tradicionales provienen de la industria manufacturera, donde las confecciones, el cuero y sus manufacturas, las artes gráficas y editoriales y en particular la industria química presentan un ritmo sostenido de expansión que les permite ganar participación en el conjunto de las

exportaciones.

Dentro del sector agrícola las tasas de crecimiento fueron aceptables. Los productos agrícolas se vieron favorecidos por un aumento general de sus precios de venta en dólares. Los productos agrícolas más dinámicos fueron las flores, el banano y el azúcar.

Importaciones.- Las importaciones realizadas en 1988, según los manifiestos de aduana tuvieron un aumento del 20.2% en los nueve primeros meses del año. A finales del mismo año el control de las importaciones se vio facilitado por una cierta moderación en las demandas provenientes de las actividades industriales y comerciales, así como lo indican las reducidas tasas de crecimiento de registro de importación destinadas a estos dos sectores. En contraste las compras internas del sector oficial tuvieron un aumento, modificándose así el patrón de años pasados. El aumento por parte de este sector fue común a todo tipo de bienes de capital, los principales aumentos se dieron en los renglones de maquinaria y equipo fijo para la industria.

En cuanto a las importaciones privadas, estas crecieron en forma moderada debido a las caídas que tuvieron las compras externas de bienes de consumo no duradero y de bienes de capital, para la agricultura y la industria.

Entre los bienes de capital para la industria, la caída de la demanda tuvo su origen en el renglón de maquinarias y aparatos de oficina.

Conviene recordar a este respecto que en 1987, se había presentado una demanda excesiva de este tipo de productos, ante la perspectiva de un eventual retorno a la situación de restricción de importaciones privadas, de bienes de consumo duradero, materias primas y productos intermedios. Materiales de construcción y equipo de transporte, tuvieron un crecimiento muy vigoroso, hecho que implica una desviación de la demanda hacia el exterior y por consiguiente un desestímulo a los sectores productivos domésticos.

De acuerdo a la forma de pago, las importaciones de mayor crecimiento han sido las realizadas a través de sistemas especiales que implican la utilización de los bienes importados con destino a la producción de bienes de exportación.

Las importaciones reembolsables mediante giro ordinario también han tenido un crecimiento considerable, que reflejan el desuso en el que han caído las demás formas de pago a través de convenios, de liquidéz internacional con que ha contado el país y a la consecuente pérdida de atractivo relativo de dichas formas alternativas de pago.

6.3. BALANZA COMERCIAL AÑO 1989

Exportaciones. El valor de las exportaciones de bienes durante este año, lograron la importante cifra de US\$5.978, la más elevada de la década. A ello contribuyó el excelente comportamiento que han mostrado las exportaciones no tradicionales y la recuperación del valor de las exportaciones de petróleo y carbón. Las exportaciones no tradicionales aumentaron llegando a US\$2.134 millones, distribuidos en un amplio número de artículos, entre los cuales sobresalen los de origen industrial de subsectores como el químico, el de artes gráficas, el metalmecánico y el de confecciones.

En cuanto al incremento en las exportaciones de petróleo, han incidido la mayor producción, que aumentó en 27 barriles diarios, como los mejores precios internacionales del crudo. El valor alcanzado se situó, inclusive por encima del nivel alcanzado en 1987. A pesar de que el precio internacional fué menor en 30 centavos de dólar, respecto del de ese año.

El carbón continuo recuperandose gracias a la mejoría del precio internacional, iniciada en 1988. La producción exportable también se incrementó en cerca de 2.7 millones de toneladas, debido a los mayores volúmenes obtenidos del proyecto del cerrejón, factores que significaron un

aumento del valor exportado de más de US\$176 millones en el año.

Por su parte las exportaciones de ferróniquel continuaron mostrando un alto nivel, consecuencia del excepcional comportamiento de los precios internacionales.

En resumen los excelentes resultados obtenidos en materia de crecimiento de las exportaciones no tradicionales y la recuperación de las exportaciones de minerales permitieron preveer la continuación del proceso de consolidación y diversificación del frente externo de la economía. Vale la pena recordar que del valor total de las exportaciones de bienes, sólo el 24% correspondió a café, indicando un favorable grado de diversificación, producto de aplicación de políticas estables en el orden comercial, crediticio, etc., en favor de las exportaciones apoyadas en un manejo de la tasa de cambio que permitió una devaluación real del peso.

De otro lado el control de impuestos al crecimiento de la demanda interna propició que la generación de excedentes de producción en el mercado doméstico se destinara a los mercados externos por parte de las industrias más dinámicas del sector productivo, con resultados favorables para su futuro crecimiento.

Importaciones.- El crecimiento de las importaciones en este año fue de 4.7% inferior al de los años anteriores. Esta lenta evolución no se debió a Restricciones Administrativas a las importaciones; sino que fue consecuencia de haber regulado la demanda, agregada con la aplicación de políticas propias para este efecto y teniendo como objetivo la implantación de un proceso gradual de liberación del comercio, orientado a favorecer la eficiencia y la competitividad.

En cuanto a bienes de capital se refiere, las importaciones muestran un crecimiento prácticamente nulo, por la lenta evolución de la inversión productiva real. Aunque su nivel siguió siendo alto si se compara con los precios anteriores.

Las importaciones de bienes intermedios apenas conservaron los altos niveles observados en 1988. Las importaciones totales de bienes y consumo se incrementaron en US\$152 millones, como resultado de la mayor demanda de equipos y materiales para las fuerzas militares y de policía, por razones de público conocimiento.

Las importaciones de bienes de consumo no duradero no disminuyeron, debido principalmente a las menores importaciones de alimento, cuya demanda fue satisfecha en mayor proporción por la oferta agrícola.

Decimos, entonces, que en materia de importaciones el resultado global fue crecimiento relativamente lento que resulta coherente con la desaceleración del ritmo de la actividad económica.

6.4. BALANZA COMERCIAL AÑO 1990

Exportaciones.- A finales de 1990, las exportaciones según manifiesto de aduana, ascendieron a US\$5.049 millones, con aumento de US\$492 millones frente a igual período del año anterior.

En cuanto a las exportaciones de café, presentaron una reducción, producto de la ruptura del pacto mundial del café, que precipitó la caída de las cotizaciones internacionales del grano, las cuales pasaron de un promedio US\$1.16 por libra en 1989 a US\$0.91 en 1990. Lo anterior hizo que el país realizara mayores esfuerzos para el fomento de las exportaciones.

Por otro lado analizando las exportaciones de petróleo, carbón y ferróniquel, vemos que tuvieron un incremento con relación al año anterior. En este resultado inciden los mayores volúmenes exportados y los precios internacionales. Con relación al petróleo el aumento de las cotizaciones se presentó a partir de agosto como reacción inmediata al conflicto del Golfo Pérsico,

registrando un promedio de US\$29.8 el barril entre los meses de agosto y noviembre.

En cuanto a los precios internacionales del ferroníquel, estos experimentaron una fuerte caída, pasando de un promedio de US\$5 a US\$3.5 la libra.

Las exportaciones de productos no tradicionales fueron las de mayor contribución al explicar el favorable estado de la balanza comercial durante 1990, con una evolución que puede considerarse bastante positiva. Las exportaciones del sector industrial presentaron el crecimiento más dinámico, en comparación con los sectores agropecuario y minero. Las ventas de bienes industriales habían crecido en 26.3% anual, mientras que las del sector agropecuario aumentaron solo 8.6% y las mineras se redujeron en 1.3% frente al igual período del año anterior.

Dentro de las exportaciones industriales las confecciones registraron el mayor repunte, con un 33% anual. Les siguen las de alimento, bebidas y tabacos, otras exportaciones que se destacaron dentro del sector industrial fueron la industria química, cueros y sus manufacturas.

Dentro de las exportaciones del sector agropecuario, las más dinámicas fueron las de banano, crustáceos y moluscos. Estos crecimientos en contraste con el descenso de las

exportaciones de las flores y el algodón.

El permanente dinamismo de las exportaciones no tradicionales es fruto de la política económica adoptada en el frente externo, donde la tasa de cambio real ha sido uno de los elementos decisivos.

Adicional al manejo de la tasa de cambio real, las exportaciones no tradicionales contaron con otros incentivos, como el crédito de PROEXPO, el certificado de reembolso tributario (CERT), el Plan Vallejo y el sistema especial de importación (SIEX). Con el CERT se compensó al exportador por los sobrecostos en que incurre, en razón de las gravámenes indirectos o de restricciones no arancelarias asociadas a las importaciones, para así preservar su competitividad. En cuanto al plan Vallejo y el SIEX, estos mecanismos permitieron a los exportadores efectuar sus importaciones de insumos y materias primas, e incluso bienes de capital incorporados a los productos de exportación, en condiciones preferenciales.

Ahora analizando los obstáculos a un mayor crecimiento de las exportaciones no tradicionales, vemos según los estudios efectuados por PROEXPO, es la falta de una mayor oferta exportable; que dentro del programa de "Modernización de la economía" se planteó como uno de los objetivos fundamentales dentro del fortalecimiento del

sector externo. Se realizaron entonces, procedimientos como la liberación de importaciones, la eliminación gradual de las restricciones administrativas, con el fin de mejorar los niveles de eficiencia y competitividad de la producción nacional.

Con las políticas adoptadas se pretendió eliminar las distorsiones en los precios relativos, generados por anteriores medidas en pro de la sustitución de importaciones, las que aislaron en parte los sectores de la economía de la competencia internacional, y desestimularon el acceso a la tecnología moderna, impidiendo de paso mejoras en la productividad.

Importaciones.- Las importaciones según manifiesto de aduana en 1990 ascendieron a US\$4.209 millones con crecimiento del 9.1% frente al período del año anterior. El crecimiento de las importaciones durante ese año no fueron muy variables y parece haberse concentrado en algunos productos específicos.

Dentro de las importaciones industriales se observa que las mayores compras correspondieron a maquinaria, equipo y productos metálicos, rubro que incluye principalmente bienes de capital, con un aumento del 17.6% anual. Las restantes descendieron en 2.3% en el año.

El crecimiento de las importaciones no fue el previsto a comienzos del año, cuando se pensaba que el efecto del programa de modernización sobre las importaciones iba a ser mayor. El bajo desempeño frente al esperado obedece a una menor demanda y no a las restricciones tradicionales. Sobre la demanda parece haber incidido las exportaciones que se generaron respecto del programa de modernización de la economía, es especial acerca del nivel de ajuste de los aranceles, cuyo ajuste a las nuevas circunstancias sufrió demoras que retardaron la decisión de los interesados en importar, pero a finales del año se mostró una recuperación.

Un aspecto para destacar es la creciente participación de las importaciones de bienes de capital dentro del total, que llegó a ser en 1990 la más alta de los últimos 15 años. Estas registraron hasta julio un crecimiento de 24.2% anual y en los tres primeros trimestres según avances del DANE, el rubro maquinaria, equipo y productos metálicos que incluye principalmente bienes de capital, aumentó a una tasa del 17.6% anual.

6.5. BALANZA COMERCIAL AÑO 1991

Exportaciones.- Las exportaciones totales ascendieron a US\$7.610 millones durante 1991, cifra superior a del año anterior, con crecimiento del US\$494 millones, 7% anual.

Este comportamiento obedeció fundamentalmente al mayor dinamismo de las exportaciones no tradicionales que aumentaron en 35.2%. También contribuyeron a este resultado positivo los rubros carbón y oro, con un aumento de US\$85 y US\$35 millones, respectivamente. Por el contrario se registraron reducciones en otros renglones importantes para la economía colombiana: café, petróleo y sus derivados y ferroniquel.

El crecimiento de las exportaciones no tradicionales se vio favorecido por el mantenimiento de una tasa real de cambios en niveles competitivos que ha permitido la conquista de nuevos mercados en el exterior y por la consolidación de las reformas comerciales que a través de la racionalización de subsidios y la racionalización de los gravámenes arancelarios a las importaciones han eliminado el sesgo anti-exportador característico de nuestra economía en el pasado.

Los resultados de las exportaciones en 1991 fueron el sector que lideró el crecimiento del PIB durante el mismo año. El crecimiento de las exportaciones se concretó en las del sector industrial con un 35% y en las del sector minero con 23.9%; no en las del sector agropecuario como se había previsto por especialistas.

En cuanto a este incremento en las exportaciones podemos

dejar que ocurrió en un periodo en cual el mercado internacional de la mayoría de los productos colombianos no se vio negativamente afectada por la recesión norteamericana. Teneindo en cuenta otros estímulos vemos que el CERTE pasó del ser equivalente al 5.7% del valor de los reintegros en 1990, a 5.2% en 1991, las tasas de interés para créditos de exportación se situaron en términos comerciales que reflejan su costo de oportunidad.

Analizando la situación de las exportaciones de petróleo, se puede explicar que su caída se debió más que todo a los menores precios y volúmenes exportados. La resolución del conflicto del Golfo Pérsico propició la normalización de los precios del crudo, que pasaron de un promedio de US\$22 en 1990 a US\$18.5 en 1991.

Por otro lado el volumen exportado en 1990 no pudo mantenerse debido a los atentados terroristas a la red de distribución del crudo.

Con relación al carbón se aumentaron los ingresos, registrandose un crecimiento del 9% con respecto al año anterior. El aumento de los ingresos respondió en parte a una mayor demanda, sobre las diferentes calidades de carbón producidas en el cerrejón.

En cuanto al ferroniquel, el valor de las exportaciones se

mantuvo al mismo nivel del año anterior (US\$146 millones), compensada la reducción del volumen, ya que la cotización del producto en el mercado internacional paso de US\$3 por libra en 1990 a US\$3.6 por libra en 1991.

Por su parte las compras de oro efectuadas por el Banco de la República ascendieron a US\$409 millones, con avances de US\$35 millones, 9.2% anual. Este aumento obedeció principalmente al mayor volumen de compras, las cuales pasaron de 943.7 onza troy en 1990 a US\$365.8 en 1991.

Con relación al café la evolución de las exportaciones estuvo afectada por los bajos precios desde la ruptura del pacto internacional del café y por los elevados niveles de inventarios en poder de los tostadores en países consumidores, que explican las disminuciones en las ventas. En efecto estas totalizaron US\$1324 millones, con reducción de 5.4% anual, debido fundamentalmente a menores volúmenes exportados que pasaron de 13.9 a 12.6 millones de sacos de 60 kilos.

El mantenimiento de los ingresos cafeteros al productor en niveles relativamente elevados y la coincidencia de elementos de manejo (abonamiento, soqueo, et..) que influyen en la productividad, explican el apreciable incremento de la producción del grano en 1991 que ascendió a 16.2 millones de sacos, con incremento de 2.0 millones

de sacos respecto a 1990. Ante el menor volumen exportado, el nivel de inventarios ascendió a 9.2 millones de sacos, con aumento de 2.5 millones de sacos.

En efecto, el crecimiento de las exportaciones no tradicionales en 1991 fue generalizado y no se concentró en ningún sector específico. Ello permite afirmar que los factores explicativos tienen que ver con las políticas globales y no con fomentos vinculados a uno u otro de bienes. Tanto las exportaciones de bienes agrícolas y pesquero, como las de productos manufacturados y minerales registraron aumentos importantes. La mayoría de los renglones que conforman los diferentes sectores presentó también avances significativos, siendo muy pocos los rubros con estancamiento o caída de las ventas al exterior.

Importaciones.- Desde el año anterior las importaciones venían presentando una evolución bastante lenta en comparación con lo esperado como resultado previsible de la rebaja arancelaria y la eliminación de las trabas administrativas, bases del proceso de apertura.

En el presente año las importaciones no crecieron al ritmo que se esperaba al iniciarse el proceso de apertura. Su comportamiento presenta una caída de 8.1% con respecto al año anterior, contribuyendo al elevado superavit comercial

de este año. Esta disminución de las importaciones no fue uniformemente su composición. Mientras que la importación de bienes intermedios decrecieron, las importaciones de bienes de consumo se incrementaron.

Si bien la caída en los bienes de capital y en los bienes intermedios recogió el efecto negativo de la reducción de las importaciones del sector público, así como el nivel de inversión registrada durante el período, también refleja el efecto económico pertinente a la creación de un ambiente nuevo para los agentes que participan en el mercado de las importaciones, en el que el contrabando antes tan común, ahora deja de tener importancia.

Los registros de importación aprobados por el ICOMEX en 1991, se sitúan en US\$7226.1 millones superiores en US\$196.8 millones, 2.8% a los de 1990. Las importaciones reembolsables aumentaron US\$404.4 millones, 6.2%; mientras que las no reembolsables decrecieron US\$207.6 millones.

Dentro de las primeras los registros de importación por giro ordinario alcanzaron un nivel de US\$6719.5 millones con aumento de US\$705.4 millones, respecto a lo observado el año anterior, mientras que las compras financiadas con créditos externos descendieron a US\$301.2 millones, 57.8% anual.

Por su parte, las importaciones efectuadas mediante convenios de compensación, registraron un crecimiento de US\$0.3 millones, 8.6% anual.

Haciendo un análisis de la balanza comercial desde 1987, año en el cual inicia nuestro estudio, resaltamos un hecho importante, como es la diversificación continuada de las exportaciones.

En realidad a principios de año se preveía una balanza comercial desfavorable, debido a que el valor de las exportaciones se redujo como consecuencia de la caída en el precio del café, aunque éste en términos de volumen se mantuvo constante.

Gracias al dinamismo de las exportaciones menores, las de petróleo y las de carbón fué compensado el deterioro de las exportaciones cafeteras y es año como se logra reactivar el comportamiento de las exportaciones totales, aunque en cierto modo su incremento en comparación con el año anterior no fué tan notorio.

Es como la evolución de las exportaciones menores, a las cuales se inicia a darles más participación dentro del total que al finalizar el año, los resultados de la balanza comercial siguen siendo favorable, con relación al año anterior.

En efecto los resultados de la balanza comercial fueron menos favorables en 1988. Las estadísticas del manifiesto de aduana elaboradas por el DANE, dan cuenta de una disminución en el superavit comercial del país. Este deterioro fue el resultado del virtual estancamiento de las exportaciones totales frente al vigoroso crecimiento de las importaciones.

El resultado de las importaciones fueron consecuencia de menores ventas de café o hidrocarburos, ya que las exportaciones de carbón y ferroniquel y las exportaciones menores tuvieron crecimiento muy satisfactorios.

Puesto que el total de las exportaciones del país se mantuvo prácticamente sin cambio, el debilitamiento de la balanza comercial reflejó aproximadamente el aumento de las importaciones.

Para el siguiente año, la balanza comercial continúa con resultados positivos, esta vez se registran elevadas cifras de valor total de las exportaciones en comparación con los años anteriores.

Es preciso observar el papel de las políticas de fortalecimiento de las exportaciones, en especial las exportaciones no tradicionales, las cuales siguieron en los años 1990 y 1991 arrojando resultados bastantes.

satisfactorios, lo que se tradujo en el continuo saldo favorable de la balanza comercial. En 1990, sumando el avance de las exportaciones no tradicionales, el bajo ritmo de crecimiento de las importaciones conllevaron a los resultados antes mencionados. El comportamiento de las importaciones no era el esperado con la puesta en marcha del proceso de apertura.

En resumen cabe anotar que el saldo de la balanza comercial al paso de cada año en mención, fue favorable debido al buen desempeño y fortalecimiento de las exportaciones no tradicionales, logrando que el sector externo de la economía reduzca apreciablemente la vulnerabilidad derivada de los vaivenes en los mercados internacionales de productos básicos, como era tradicional en Colombia dependiente del café.

Para corroborar lo mencionado en este capítulo en cuanto cifras, damos a conocer una serie de tablas en la sección de los anexos, que de tal modo ilustran la explicación aquí brindada.

CONCLUSION

Es importante señalar aquí la situación cafetera, que como veíamos, anteriormente era el café, el principal producto generador de divisas, pero a comienzos de la década de los ochenta se observa en la estructura de exportaciones del café una pérdida en la participación dentro del total, que conlleva a concluir que no solamente con el café podemos mantener el desarrollo, que la diversificación y fomento de las exportaciones menores debe ser uno de los propósitos fundamentales para el crecimiento del sector externo.

No obstante señalamos que las políticas económicas adoptadas en este frente han permitido que las exportaciones no tradicionales mejoren su participación, lo que significa bienestar para el país, en cuanto a los avances tecnológicos que hasta el momento no han logrado ser lo suficiente para hacer del país, un país más competitivo a nivel internacional.

Realmente, la política de exportaciones implantada en los

288

tres primeros años de nuestro estudio dieron resultados favorables. Como ya mencionábamos, el caso de las exportaciones no tradicionales, los excelentes resultados obtenidos en el sector de hidrocarburos, especialmente el petróleo, que durante este lapso de tiempo, como respuesta a las políticas tomadas alcanzó los 385 mil barriles diarios, cifra sin precedente en la historia del país.

Otro aspecto favorable durante este lapso de tiempo, fué el espectacular aumento de las exportaciones de oro, que para nuestro primer año de estudio alcanzó los US \$792.2 millones de dólares superando la cifra del año anterior en un 120%.

De otra parte los cambios exigidos con el nuevo modelo de política comercial, es decir la tan anunciada apertura económica. El panorama es bastante desalentador. Primero hubo un terrible error de diagnóstico previo al proceso, por lo anterior se subestimaron brutalmente los costos reales que debe acarrear la apertura. Por ejemplo se sabía que cientos de empresas iban a quebrar, que muchos sectores productivos iban a quedar desprotegidos y sin embargo no se idearon estrategias para disminuir los impactos.

Faltó planeación, entre otras cosas porque la apertura fué impuesta. Como si la necesitaramos de urgencia. Un ejemplo

de los grandes vacíos de la planificación son los drásticos cambios de las reglas de juego. El más dramático ha sido el de Agosto de 1991.

La apertura estaba diseñada para efectuarse en plazos anuales hasta 1994. Con desgravación paulatina de aranceles y protección a algunos productos. A pesar de esto ante la preocupante caída de las importaciones, se aplicó en esa fecha una política de choque contra todas sus promesas y en contra de sus propios planes.

Continuando con la política aperturista, el más grande y garrafal de los errores fué haber anunciado fechas fijas para la desgravación arancelaria, porque es absolutamente lógico que una empresa espere para importar, hasta el momento en que se sabe que la materia prima le va a resultar más barata. Entre tanto, todo el movimiento importador se estanca.

Otro factor negativo fué el restringir el acceso de las empresas al crédito, incrementando fuertemente las tasas de interés. Sin dinero, la industria Colombiana no invirtió. Tampoco pudo importar. De ahí la notable caída de estas dos actividades.

Por otro lado la revaluación del peso a principios de 1991 trajo consecuencias nefastas. Un país donde el principal

estímulo para los exportadores ha sido el margen adicional que les deja el dólar al cambiarse por pesos, la actividad exportadora tenía que desestimularse.

Con la apertura total exigió la caída del otro gran subsidio a los exportadores: Los Cert. cuyo desmonte gradual también se había prometido hasta 1994.

La actividad exportadora, que supuestamente es el gran sector a desarrollar, con la apertura quedó en grandes aprietos.

RECOMENDACIONES

Continuar con las políticas económicas adoptadas para el mejor aprovechamiento de nuestros productos en el frente externo, resulta fundamental; en otras palabras lograr convertir al sector externo en la fuente de desarrollo de nuestra economía. Para tal propósito es necesario disminuir la dependencia del sector externo de los productos básicos de exportación. Luego se necesita fortalecer las exportaciones menores y ello se puede conseguir a través de la facilidad para obtener crédito, la asistencia técnica, la búsqueda de nuevos mercados, facilidad de medios de transporte para exportar y desde luego para importar los insumos requeridos en la producción encaminada al sector externo.

En fin se requiere de un mejor ambiente que dirija al productor a fomentar, impulsar el comercio hacia el exterior.

Así como se acordó con la nueva Ley Marco de Comercio Exterior, la modernización e internacionalización de la

232

economía. Esta resulta ser un desafío del sector externo ya que, con este nuevo programa nuestros productos deben ser de mejor calidad, buscar ser más competitivos, revitalizar inversión privada, especialmente en aquellos sectores que se han limitado a atender el mercado doméstico y son susceptibles a elevar su productividad y orientarlos hacia las exportaciones.

Otro aspecto muy importante dentro del fomento de las exportaciones es la ampliación de la oferta exportable, que desde luego para su consecución las restricciones administrativas deben pasar a un segundo plano, y la liberación de las importaciones ser cada vez mayor para así obtener las materias primas y lograr que nuestros productos sean más eficientes y competitivos.

Resumiendo, decimos que un sector exportador sólido y diversificado posibilita el adecuado suministro de divisas para el pago de importaciones de insumos, bienes intermedios y de capital para el desarrollo del aparato productivo; facilita también la consecución de recursos externos para financiar los proyectos que sería imposible adelantar dadas las limitaciones del ahorro interno, garantizando así el pago del servicio de la deuda externa.

Adicionalmente la consolidación del sector externo generaría efectos directos sobre la economía en la medida

en que aumenta la demanda agregada, permite la ampliación del mercado doméstico e incrementa la utilización de la mano de obra.

BIBLIOGRAFIA

BANCO DE LA REPUBLICA. Informe del gerente a la junta directiva. Varios numeros.

BANCO DE LA REPUBLICA. Colombia 20 años de cambios y comercio exterior. Bogota 1987.

BANCO DE LA REPUBLICA. Reseñas de su estructura económica. Año 87, 88, 89, 90. Bogota.

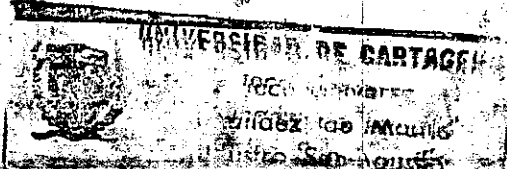
BANCO DE LA REPUBLICA. Revistas. Diciembre de 1987, 88, 89; Nov. 1990; Dic. 1991; Feb. 1992; Enero 1992.

BARCO, Virgilio. Plan de economía social. Agosto 1987. Editorial Presencia Ltda.

BENEDETTI, Cruz y CRUZ, Daira Elena. Evaluación del Plan de Exportaciones menores (1984-1990). Cartagena, Facultad de ciencias económicas 1986.

COLOMBIA EXPORTA. Octubre - Diciembre 1984. Bogota.

CHAIN LIZCANO, Guillermo. Comercio exterior, teoría y práctica. Bogota. Publicaciones profesionales 1987.



DANE. Colombia Estadísticas 1987. Volumen nacional.

DANE. Boletín de estadísticas 1990. Santa Fé de Bogotá.

DELBERT A. Snider. Introducción a la economía internacional. Bogotá Ed. MC. Graw-Hill.

DIAZ, Jorge Alfonso. La política comercial colombiana y el Gatt. Bogotá Ed. Andina 1988.

EDITORES IMPRESORES LTDA. Una aproximación al futuro. Colombia siglo XXI. Tomo II. Bogotá 1990.

FEDESARROLLO. Debates de Coyuntura Económica No. 8 "El plan de desarrollo de la administración Barco".

FEDESARROLLO. Coyuntura económica. Vol. XVIII No. 3. Septiembre 1987.

FEDESARROLLO. Coyuntura económica. Vol. XVIII No. 2. Junio de 1988.

LEGIS. Manual del importador y el exportador. Bogotá.

LEJISLACIONES ECONOMICAS. No. 844; 836; 938; 939; 949. Bogotá.

LORA, Eduardo. Apertura y modernización. Bogotá. Editorial tercer mundo 1990.

PUELLO CHAMIE, Mario. Metodología de una memoria de grado. Facultad de economía. Universidad de Cartagena.

REVISTA ANDI. No. 90. Bogotá. Enero a Febrero de 1988.

REVISTA CAMARA DE COMERCIO. No. 61. Bogotá Abril de 1985.

REVISTA DE PLANEACION Y DESARROLLO. Vol. XXII: Nos 3 y 4.
Julio a Diciembre de 1990.

ROMERO JIMENEZ, José Manuel. Desequilibrios en la Balanza
Comercial Colombiana (1967 - 1977). Cartagena 1981.

SABINO, Carlos A. El proceso de investigación. Bogotá. El
Cid 1980. - 244p.

SALVADOR, Oswaldo Brand. Diccionario de economía. Ed.
Plaza & Janes. Colombia 1984.

SELDON, Arthr. F.G. Finance. Diccionario de Economía.

UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA, Departamento de Economía y
Centro de Investigaciones Económicas CIE. Lecturas de
economía. Enero a Abril de 1987.

ANEXO N° 1

LAS COMPRAS DE ORO A LOS PEQUEÑOS Y GRANDES PRODUCTORES
(EN ONZAS TROY)

	TOTAL	PEQUEÑOS PRODUCTORES	GRANDES PRODUCTORES	PARTIC % PEG. PROD.	PARTIC % GRAN. PROD.
1987	853.468	774.734	78.734	90.8	9.2
1988	933.009	846.341	86.668	90.7	9.3
1989	948.627	852.395	96.233	89.9	10.1
1990	943.698	862.720	80.978	91.4	8.6
1991	1.116.625	1.020.497	96.128	91.4	8.6

FUENTE: BANCO DE LA REPUBLICA

NUMERO DE PARTIDAS ARANCELARIAS SEGUN NIVELES

NIVEL ARANCELARIAS %	NUMERO DE PARTIDAS NABANDINA			
	1991	1992	1993	1994
0	1119	530	975	1001
2	405	423	0	0
5	623	284	288	2208
10	29	0	2022	948
15	1728	2086	1142	922
20	380	0	0	0
25	0	1114	722	0
30	1153	0	0	0
40	0	712	0	0
50	712	0	3	3
75	0	3	0	0
100	3	0	0	0
TOTAL	5164	5164*	5164	5164

ORIGEN: Asesores del consejo directivo de comercio exterior.

ESTRUCTURA DE LAS TARIFAS ARANCELARIAS
SEGUN USO O DESTINO DE LOS BIENES (ARANCEL ÚNICAMENTE)

	IMPORTACIONES	ARANCEL PROMEDIO PONDERADO		
	(US\$ MILES)	1989	DIC/ 90	1991
Bienes de Consumo	562.234	47.6	47.2	36.6
Consumo no duradero	217.157	26.2	25.5	21.0
Consumo duradero	345.077	61.2	60.8	46.4
Mercedes, primas y derechos INTER M.	2.744.967	12.4	12.3	10.7
Combustibles y maquinarias	230.584	14.3	14.3	14.0
de agricultura	209.307	2.7	2.4	2.3
de la Industria	2.305.076	13.1	13.0	11.1
Bienes de Capital	1.661.686	12.4	12.1	9.8
de construcción	152.411	17.4	17.4	14.3
de agricultura	52.549	0.6	0.6	0.3
de la Industria	1.097.670	10.6	10.2	8.1
de Transporte	359.036	17.6	17.5	14.2
RESERVA	11.239	37.1	37.1	29.7
TOTAL	4.980.18	16.5	16.2	13.3

NOTA: Asesores del consejo directivo de comercio exterior

ANEXO No. 4

PRECIOS INTERNACIONALES E INTERNOS DEL ORO
(PROMEDIO EN ONZAS TROY)

AÑO	PRECIOS INTERNACIONALES US\$ (1)	PRECIOS INTERNO NETO S (2)	US\$ (3)	INTERNO REAL (4)
1987	446.84	105.926	436.61	17.905
1988	436.84	127.250	425.35	16.790
1989	381.03	141.727	370.46	14.859
1990	383.72	183.525	365.39	14.899
1991	362.94	216.366	346.85	13.465

(1) Promedio Londres segundo trimestre / 86, promedio Londres y Zurich abril / 87 (N.Y)

(2) Ingreso recibido por el minero por onza de oro sin refinar.
Equivale al precio internacional por el tipo de cambio

(3) Columna 2 en dolares

(4) Columna 2 deflactada por Ipe (base dic 1978 = 100)

FUENTE: BANCO DE LA REPUBLICA, DPTO DE METALES PRECIOSOS.

ANEXO N.º 5

EXPORTACIONES IMPORTACIONES
(MILES DE DOLARES)

EXPORTACIONES FOB

IMPORTACIONES CIF

BALANZA
COMERCIAL
SALDO

AÑOS	TOTAL	CAFE (CRUDO O VERDE)	COMBUSTIBLES Y DERIVADOS DEL PETROLEO OTROS MINERALES	RESTO DE EXPORTACIONES	TOTAL	COMBUSTIBLES Y DERIVADOS DEL PETROLEO OTROS MINERALES	RESTO DE IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL SALDO
1987	5.024.422	1.650.648	1.634.174	1.739.600	4.227.977	118.975	4.109.002	796.44
1988	5.026.227	1.640.656	1.294.239	2.091.332	5.005.260	178.504	4.826.756	20.96
1989	5.739.443	1.523.991	1.858.099	2.357.353	5.010.493	240.887	4.769.606	728.95
1990	6.765.037	1.414.719	2.495.825	2.854.493	5.588.541	334.268	5.254.273	1.176.49

FUENTE: DANE

ANEXO N.º 6

EVOLUCION DEL TIPO
DE CAMBIO EN COLOMBIA (CIERRE AÑO)

AÑO	INFLACION (IPC)	TIPO DE CAMBIO T.d. Cas/US	DEVALUACION Anual Nomin	Tipo de Cambio Real Dic 86= 100 (T.C.R)	Devaluacion % Real Anual
1980	26.5	50.9	15.7	73.08	3.5
1981	27.5	59.1	16.0	70.66	-3.3
1982	24.5	70.3	19.0	65.56	-7.2
1983	19.7	88.8	26.2	67.30	2.7
1984	16.0	113.9	28.2	71.90	6.8
1985	24.0	172.2	51.1	92.38	28.5
1986	18.9	219.0	27.1	100.00	8.2
1987	24.0	263.7	20.4	99.70	-0.3
1988	28.1	335.9	27.4	97.69	-2.0
1989	26.1	433.9	29.2	102.6(Oct)	

FUENTE : BANCO DE LA REPUBLICA

ANEXO N° 7

PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
(Porcentajes)

CONCEPTO	1987	1988	1989	1990	1991
1 Agricultura y pesca	33.3	33.7	31.6	30.5	31.1
Banano	13.5	13.6	12.1	11.9	11.2
Flores	9.3	10.3	10.3	8.6	7.4
Pescados, moluscos	3.2	3.4	4.0	4.4	4.9
Frutas y vegetales	0.4	0.5	0.6	1.1	1.7
Algodon	3.0	3.4	1.9	1.7	1.9
Otras	3.8	2.5	2.7	2.8	4.0
2 Industria y prod. manufac.	62.0	60.5	63.0	64.6	64.2
Confecciones	8.2	12.2	16.4	18.2	17.2
Quimicos (I)	11.6	11.4	9.4	8.8	9.6
Piles y productos de cuero	4.6	4.3	4.3	4.2	4.5
Papel y productor de papel	7.9	6.0	4.8	4.6	4.3
Maquinaria y equipo	3.0	2.8	2.9	2.8	4.0
Textiles	5.1	3.9	3.9	3.7	3.6
Otras	21.6	19.7	21.3	22.3	21.1
3 Productos minerales	4.8	5.8	5.3	4.9	4.7
Esmeraldas	3.7	4.9	5.0	4.2	3.8
Platino	0.1	0.6	N.S.	0.2	0
Otras	1.0	0.4	0.3	0.5	0.9
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: BANCO DE LA REPUBLICA BALANZA DE PAGOS

ANEXO N.º 8

COLOMBIA: EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

(Millones de dolares (FOB))

	1987	1988	1989	1990	1991 ^e
I. Agricultura y pesca	518.0	625.8	678.7	812.3	1.089.4
Algodón	46.7	60.4	39.6	46.4	54.4
Arroz	0.0	0.0	10.5	18.4	28.2
Banano	210.3	252.4	260.4	318.0	393.6
Cacao	16.2	20.9	10.3	11.5	5.0
Flores	145.0	190.3	221.0	228.9	253.9
Tabaco	15.1	12.1	15.6	19.3	20.4
Carne de res	22.9	7.9	16.0	16.2	35.9
Pescados, moluscos	50.1	62.8	85.3	116.6	153.2
Frutas y vegetales	7.0	9.0	13.3	28.3	62.9
Otros	4.7	6.4	6.7	8.7	81.9
II. Industria y prod. manufac	964.3	1.122.0	1.351.6	1.720.3	2.323.1
Extractos y esen. de café	51.2	58.2	59.3	58.2	60.2
Azúcar y melazas	28.8	60.6	94.2	128.2	51.3
Textiles	80.0	72.9	83.8	99.8	124.0
Confecciones	127.6	226.0	352.0	484.0	635.4
Pieles y prod. de cuero	71.5	80.5	91.9	112.7	187.8
Zapatos	26.0	30.0	39.1	48.2	72.0
Madera y manufac.	15.8	10.1	10.1	9.9	15.7
Papel y produ. de papel	123.0	111.9	103.4	122.9	148.8
Químicos (1)	180.0	212.3	202.6	233.2	338.2
Plásticos y Prod. de caucho	30.1	35.4	61.3	69.0	41.9
Productos de vidrio	10.5	8.9	10.8	14.6	20.5
Cemento	31.9	31.0	29.8	40.6	47.6
Metales y prod. metalicos	33.0	36.1	47.5	69.6	100.1
Maquinaria y equipos	46.6	52.2	61.9	74.5	134.6
Equipo de transporte	8.3	5.9	4.9	9.4	56.0
Otros	100.0	90.0	99.0	145.5	289.1
III. Productos minerales	74.0	108.1	114.5	131.4	162.8
Esmeraldas	57.4	90.5	108.7	112.4	131.6
Platino	1.0	10.7	0.1	5.0	0.8
Otros	15.6	6.9	5.7	14.0	0.4
Total (I+II+III) (2)	1.556.3	1.855.9	2.144.8	2.664.0	3.575.3

^e Estimado con base en cifras de octubre.

(1) No incluyen derivados del petróleo.

(2) En 1988, 1989 y 1990 excluye el capítulo 99. En 1991 no toma el cap 97

FUENTE: Dpto y administrativo Nacional de Estadística DANE

ANEXO No. 9

CANTIDADES NETAS DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
TONELADAS METRICAS

AÑO	EXPORTACIONES				IMPORTACIONES			
	TOTAL	CAFE	TONELADAS	COMBUSTIBLES	RESTO DE	TOTAL	COMBUST.	RESTO
	SACOS DE	60 KILOS	METRICAS	Y DERIVADOS DEL	EXPORTA-	Y DERIVA.	DEL PETRO	DE
	NETOS			PETROLEO	CIONES	LEO.	IMPOR	TACIONES
				OTROS		OTROS		
				MINERALES		MINERALES		
1987	23.967.126	11.027.189	661.631	20.007.467	3.298.028	5.271.086	606.232	4.664.854
1988	25.078.993	9.462.105	567.728	21.427.371	3.083.894	6.164.626	1.033.929	5.130.697
1989	28.688.262	10.477.092	628.633	24.913.656	3.145.973	5.658.126	1.202.456	4.455.670
1990	32.458.827	13.523.737	811.424	27.743.038	3.904.365	6.289.988	1.336.472	4.952.516

FUENTE: DANE

- a. Incluye cifras de Ecopetrol y de empresas privadas exportadores de petróleo.
- b. A partir de 1988 no incluye exportaciones de bunkers aéreos y marinos a naves en viajes internacionales.

ANEXO N.º 10

REGISTROS DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
(MILLONES DE DOLARES FOB)

EXPORTACIONES IMPORTACIONES
REEMBOLSABLES

PERIODO	TOTAL	CAFE	OTROS PRODUC- TOS (1)	TOTAL	SUBTOTAL	GIRO ORDINARIO (2)	CONVENIOS (3)	CREDITOS (4)	NO REEM- BOLSABLES
1987	3.670.9	1.713.6	1.957.3	5.466.2	5.118.2	4.618.0	22.0	478.2	348.0
1988	4.107.3	1.661.2	2.446.1	5.866.4	5.615.7	5.320.2	13.0	282.5	250.7
1989	4.620.6	1.587.2	3.033.4	6.716.1	6.347.3	5.739.1	11.5	596.7	368.8
1990	nd	nd	nd	7.029.3	6.539.2	6.013.8	3.7	521.7	490.1
1991.(p)	nd	nd	nd	7.226.1	6.943.3	6.719.7	3.9	219.7	282.8

FUENTE: INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR (INCOMEX).

ANEXO No. II

IMPORTACIONES POR SECCIONES DEL ARANCEL
(MILLONES DE DOLARES CIF)

Descripción	1987	1988	1989	1990	1991
Animales vivos y prod. del reino animal	15.7	26.2	19.6	13.1	21.3
Prod. del reino vegetal	217.6	281.9	239.3	276.2	193.0
Grasas y aceites (animal, vegetal)	46.1	58.6	50.3	54.3	56.4
Prod. de la ind. alimenticia	75.8	91.3	61.7	79.0	86.4
Productos minerales	150.0	219.7	285.1	378.4	342.3
Prod. de las inds químicas y conexas	827.3	1.012.1	1.017.9	1.093.0	1.053.3
Materias plásticas, artifi. de caucho	262.4	347.0	304.0	326.7	293.8
Pieles, cueros, peletería	3.4	3.5	6.0	8.7	7.4
Madera, corcho, carbón vegetal	4.8	6.7	7.6	6.2	6.8
Mat. utilizadas en la fab. de papel	188.7	206.4	199.9	193.3	217.3
Materias textiles	112.0	113.4	127.6	150.7	159.1
Calzado, sombrería, paraguas.	3.6	2.3	3.9	2.3	2.8
Manufacturas de piedra, yeso etc.					
Materias análogas	28.3	36.9	36.1	33.5	36.9
Perlas finas, piedras preciosas					
Manufact. de tales materia	1.4	0.9	1.3	1.1	4.3
Metales comunes	409.4	546.3	627.5	617.4	521.9
Maquinas y aparatos: m. eléctrico	1.032.1	1.199.8	1.248.6	1.468.0	1.260.2
Material de transporte	545.2	617.7	505.9	525.5	380.3
Inst. y aparatos de óptica	147.6	116.8	137.5	160.0	139.2
Mercancías en otras posiciones del arancel	154.6	117.7	130.4	201.1	181.9
Objetos de arte	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	4.228.0	5.005.3	5.010.2	5.588.5	4.964.6

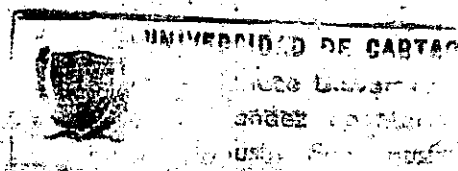
FUENTE: DANE

ANEXO No.12

EXPORTACIONES POR SECCIONES DEL ARANCEL
(MILLONES DE DOLARES FOB)

Descripcion	1987	1988	1989	1990	1991
Animales vivos y prod. del reino animal	75.4	74.6	104.5	139.2	245.9
Prod. del reino vegetal	2.019.2	2.100.1	2.039.6	2.017.9	2.123.0
Grasas y aceites	1.2	1.6	2.8	3.0	3.1
Prod. de la ind. alimenticia	151.8	201.8	229.9	296.9	275.3
Productos minerales	1.672.5	1.327.0	1.890.9	2.538.7	2.146.9
Prod. de las inds quimicas y conexas	110.1	111.1	118.4	134.5	188.1
Materias plasticas artifi de caucho	91.6	114.5	103.8	121.4	176.4
Piel, cueros, peleteria	83.6	92.5	103.3	124.7	167.8
Madera, corcho, carbon vegetal	13.3	8.2	8.7	8.2	27.5
Mat. utilizadas en la fab. de papel	123.0	111.9	103.3	123.6	155.6
Materia textiles	258.5	363.5	483.6	636.0	809.5
Calzado, sombreria, paraguas	26.6	38.6	56.7	75.8	108.0
Manufact. de piedra, yeso, etc					
Materias analogas	22.0	20.3	25.2	35.5	73.2
Perlas finas, piedras preciosas					
Manufact. de tales materia.	66.6	106.4	111.4	129.1	159.4
Metales comunes	108.9	196.8	230.2	215.7	252.0
Maquinas y aparatos: m. electrico	46.6	52.1	61.7	74.4	143.0
Material de transporte	8.4	5.9	5.0	9.4	55.6
Inst. y aparatos opticos	21.2	22.3	11.8	11.8	14.7
Mercancias en otras posiciones del arancel	123.9	76.9	48.5	69.2	110.6
Objetos de arte	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
Total	5.024.4	5.026.2	5.739.3	6.765.0	7.235.6

FUENTE: DANE



ANEXO No. 13

POSICIONES ARANCELARIAS SEGUN REGIMEN DE LICENCIAS

(PARTICIPACION PORCENTUAL)

	1987	%	1988	%	1989	%	1990	%
PROHIBIDA	56	1.1	56	1.1	54	1.0	00	0.0
PREVIA	3081	61.1	3094	60.3	3090	60.1	1704	33.0
LIBRE	1905	37.8	1982	38.6	1999	38.9	3954	67.0
TOTAL	5042	100.0	5132	100.0	5143	100.0	5158	100.0

FUENTE: INCOMEX Y ARANCEL DE ADUANAS

ANEXO No. 14

IMPORTACIONES TOTALES SEGUN REGIMEN (MILLONES DE US\$)

AÑO	LIBRE	%	PREVIA	%	TOTAL
1986	2.066.9	42.4	2807.4	57.6	4.874.3
1987	2.475.5	45.3	2990.7	54.7	5.466.2
1988	2.769.3	47.2	3097.2	52.8	5.866.5
1989	3.005.2	44.7	3.710.9	55.3	6.716.1
	VAR. 87/86	19.8		6.5	
	VAR. 88/87	11.9		3.6	
	VAR. 89/88	8.5		19.8	

FUENTE: INCOMEX

ANEXO No 15

BALANZA COMERCIAL
(US\$ millones)

	1987	1988	1989	1990	1991
A. BIENES	1460.9	874.2	987.7	1144.7	1422.5
I. Exportaciones FOB	5254.4	5339.5	5878.4	6368.2	6981.2
Café	1633.0	1621.1	1443.7	1285.8	1295.8
Petróleo y deriv.	1341.6	985.1	1282.1	1650.9	1945.9
Carbón	262.9	304.2	480.3	531.5	593.4
Ferróníquel	75.9	160.5	170.0	160.0	150.5
Oro	384.8	412.7	368.0	392.3	418.2
Menores	1556.3	1855.9	2134.3	2347.7	2552.5
2. Importaciones FOB	3793.5	4515.3	4890.7	5223.4	5558.7
Bienes de consumo	488.2	514.8	683.7	624.3	656.6
" intermedio	1924.6	2413.2	2465.3	2631.8	2836.4
" de capital	1380.7	1567.3	1741.7	1967.4	2065.7

FUENTE: DANE