

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

UNIDAD DE POSTGRADO

**Transformación de mercancías para consumo: estrategia
para mejorar el nivel de competitividad de las empresas
importadoras de materias primas y productos
intermedios**

TESIS

para optar el grado académico de Magister en Administración con mención en
Marketing

AUTOR

Francisco José Roeder Rosales

ASESOR

Jorge Mayurí Barrón

Lima – Perú

2009

INDICE

DEDICATORIA

INTRODUCCION

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 01

1.1	Descripción de la realidad problemática	02
1.2	Antecedentes de la Investigación.....	03
1.3	Definición del problema.....	06
1.3.1	Problema principal.....	06
1.3.2	Problemas secundarios	06
1.4	Objetivos de la investigación	07
1.4.1	Objetivo general.....	07
1.4.2	Objetivos secundarios.....	07
1.5	Hipótesis	07
1.5.1	Hipótesis general	07
1.5.2	Hipótesis específicas	08
1.6	Identificación de variables e indicadores.....	08
1.6.1	Variables.....	08
1.6.2	Indicadores (Operacionalidad de las variables).....	09

CAPITULO II: MARCO DE REFERENCIA..... 10

2.1	Marco Histórico.....	11
2.1.1	Evolución del comercio exterior peruano.....	11
2.1.1.1	Entorno Macroeconómico: Situación actual y Perspectivas.....	12
2.1.1.2	Las negociaciones comerciales internacionales.....	12
2.1.1.3	Ámbito Multilateral.....	14
2.1.1.4	Ámbito Regional.....	15
2.1.1.5	Ámbito Bilateral.....	16
2.1.2	Conformación de los grandes bloques comerciales y megamercados	23
2.1.3	Orígenes del Convenio de Kyoto	28
2.1.4	Evolución de las importaciones de materias primas y productos intermedios en los últimos años según clasificación CUODE (2007-2008)	30
2.1.5	Política Cambiaria y evolución del Tipo de Cambio.....	38
2.2	Marco Teórico.....	41
2.2.1	Teorías del comercio internacional.....	41
2.2.1.1	La teoría clásica del comercio internacional.	42
2.2.1.2	La teoría neoclásica del comercio internacional:	

El modelo de Heckscher-Ohlin	44
2.2.1.3 Las nuevas teorías del comercio internacional	46
2.2.2 La competitividad	51
2.2.2.1 Definición de Competitividad a nivel País	54
2.2.2.2 Definición de Competitividad a nivel Empresa	55
2.2.2.3 Factores que influyen en la competitividad	55
2.2.2.4 Competitividad y crecimiento económico	56
2.2.2.5 Mitos y realidades del comercio exterior y los TLC's	57
2.2.3 Regímenes Aduaneros en la Comunidad Andina	60
2.2.3.1 Drawback	61
2.2.3.2 Admisión temporal perfeccionamiento activo.	62
2.2.3.3 Zonas Francas	64
2.2.3.4 Depósitos de Aduanas	66
2.2.3.5 Exportación temporal perfeccionamiento pasivo	67
2.2.3.6 Régimen de reposición franquicia arancelaria	68
2.2.3.7 Importación temporal para reexportación en el mismo estado	69
2.3 Marco Conceptual	69
2.3.1 Organización Mundial de Aduanas.	69
2.3.2 Promoción de exportaciones	70
2.3.3 Transformación de mercancías para consumo.	71
2.4 Marco Legal.	71
2.4.1 Ley General de Aduanas D.S. 1053 Perú	71
2.4.2 Legislación Aduanera Colombiana Decreto 2685... ..	78
2.4.3 Convenio de Kyoto	81
 CAPITULO III: METODOLOGÍA	 84
3.1 Tipo de investigación	85
3.2 Diseño de investigación	85
3.3 Población y muestra	85
3.3.1 Universo	85
3.3.2 Muestra	86
3.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de información	87
3.4.1 Técnicas cualitativas	87
3.4.2 Técnicas cuantitativas	88
 CAPITULO IV: PRESENTACIÓN Y ANALISIS DE RESULTADOS	 89
 CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	 112
 BIBLIOGRAFÍA	
 ANEXOS	

A mis hijos Fernando Alonso y Andrea Lucía. A ellos mi eterno cariño, inspiración y alegría, por darme las fuerzas para cumplir con mis objetivos profesionales.

A Eva y Enrique mis padres que me inculcaron la disciplina y me enseñaron a luchar y persistir con la finalidad de superarme cada día.

Agradezco especialmente a mi asesor Dr. Jorge Mayurí Barrón por su alta calidad de persona y profesionalismo y además por su

paciencia en la realización de la presente investigación.

INTRODUCCION

Los objetivos de toda política económica a nivel macro y también a nivel empresarial, apuntan a seleccionar la mejor estrategia para lograr el crecimiento económico sostenible, buscando maximizar la tasa de crecimiento del nivel de actividad. Sin crecimiento económico no es posible resolver los principales problemas que afectan a la sociedad. Una de las principales causas del crecimiento económico en un país es el grado de apertura comercial en su comercio internacional, quien contribuye a una mejor asignación de recursos a nivel global mejorando la eficiencia económica e incrementando la disponibilidad de bienes y servicios para el consumo en los países que comercian.

El patrón de especialización de las diferentes economías resulta de la aplicación de la “ley de las ventajas comparativas”, esto llama a la necesidad de estudiar a las Naciones ya no como realidades compactas aisladas sino como parte integrante de un engranaje más amplio a nivel internacional en el plano económico y político.

La investigación busca identificar un mecanismo viable que permitan generar competitividad al comercio exterior del Perú. Los niveles de exportaciones han alcanzando volúmenes significativos para el desarrollo del país; no obstante, las importaciones de materias primas y productos intermedios requieren también ser incentivadas a través de instrumentos normativos que permitan hacer frente a una serie de tratados de libre comercio que el Perú ha suscrito y firmado, así como de los que se encuentran en proceso de negociación y los que están por venir en un futuro próximo.

Este es el panorama conceptual y teórico en que se mueve la presente investigación sobre “Transformación de mercancías para consumo: Estrategia para mejorar el nivel de competitividad de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios”. Este trabajo tiene como propósito, identificar un mecanismo que ayude a ganar competitividad a empresas productoras de satisfagan demandas nacionales, desde una perspectiva comercial aduanera. En este contexto, el trabajo aborda una propuesta a nivel procedimental.

Las tres hipótesis que acompañan este trabajo son: i) La implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo” permitirá mitigar el impacto negativo que pudieran sufrir las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios, debido a una agresiva política comercial de promoción de exportaciones. ii) El nivel de aceptación de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios que tendría la implementación del régimen aduanero de “Transformación de mercancías para consumo” será alto por los beneficios que generaría la aplicación del régimen. iii) La implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo”, en relación a las materias primas y productos intermedios se incrementaría, según la clasificación por uso o destino económico.

Para corroborar o rechazar estas hipótesis, el trabajo se plantea los siguientes objetivos: i) Demostrar que el régimen de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo” como estrategia competitiva genera un incentivo en las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios para mitigar el impacto negativo de la agresiva política comercial de promoción de exportaciones. ii) Establecer el nivel de aceptación

de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios sobre la implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo”. iii) Estimar el incremento que tendría en las importaciones la implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo” en relación a las materias primas y productos intermedios, según la clasificación por uso o destino económico.

Cada capítulo intenta ser auto contenido teniendo entonces su propia estructura organizativa.

En el primer Capítulo denominado “Planteamiento del Problema” se describe la realidad problemática, los antecedentes de la investigación, se define el problema, objetivos de investigación, las hipótesis de investigación, y se identifican las variables e indicadores de estudio. El Capítulo 2, “Marco de Referencia” se describe el marco histórico, marco teórico, marco conceptual y marco legal de estudio. El Capítulo 3, “Metodología” se determina el tipo y diseño de investigación, la población y muestra y las técnicas e instrumentos de información. El Capítulo 4, “Presentación y Análisis de Resultados” se presentan los resultados y se analizan los mismos en función de los datos recolectados. Posteriormente el Capítulo 5, “Conclusiones y Recomendaciones” se plasman las conclusiones del estudio y se brindan las recomendaciones a juicio del investigador. El documento finaliza con la Bibliografía y Anexos.

Finalmente, quiero agradecer a las personas e instituciones que me apoyaron en el desarrollo de esta tesis. En particular, quiero dar las gracias al Profesor Dr. Jorge Mayurí Barrón mi asesor de tesis de la Unidad de Postgrado de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional de San Marcos, por sus consejos y orientación, además de su compromiso en el tema comercial aduanero, fue el “instigador académico” de esta investigación. En términos institucionales, quiero agradecer a la Unidad de Postgrado de Ciencias

Administrativas de la Universidad Nacional de San Marcos por su respaldo institucional.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

La presente investigación está centrada en identificar mecanismos viables que permitan generar competitividad al comercio exterior del Perú, en orden a reducir la brecha entre los volúmenes de exportaciones e importaciones. Los niveles de exportaciones han alcanzando volúmenes significativos para el desarrollo del país; no obstante, las importaciones, básicamente de materias primas y productos intermedios requieren también ser incentivadas a través de

instrumentos normativos que permitan hacer frente a una serie de tratados de libre comercio que el Perú ha suscrito y firmado, así como de los que se encuentran en proceso de negociación y los que están por venir en un futuro próximo.

Para el presente estudio se ha partido de la premisa que el comercio exterior es un componente fundamental y de gran importancia para el crecimiento económico del país y generador de bienestar para la población, en tanto, resuelve las necesidades de empresas e individuos respecto de productos que no se producen en el país o se hacen en forma menos eficiente; situación que genera ventaja competitiva en mayor medida a países que han desarrollado capacidad productiva exportable y que diseñan herramientas competitivas para evitar obstaculizar su comercio exterior a través de políticas gubernamentales a nivel comercial de forma inteligente y competitiva.

El panorama de integración económica ha contribuido para que los países contratantes amplíen sus mercados y con ello, se propicien oportunidades de desarrollo, impactando sobre su producción nacional y sus exportaciones. Esta coyuntura anima a los estados a procurar un mercado ampliado de mayores dimensiones para la producción de grandes volúmenes de mercancías con economías de escala, mayor captación de inversiones y una mejor amortización de los medios financieros, orientada a la adquisición de tecnología para desarrollar productos y servicios competitivos.

Es por ello, que el investigador ha de proponer una estrategia soportada en normas vinculadas a la promoción de importaciones que se adecue a la legislación aduanera nacional, para crear las condiciones de competitividad empresarial y que a nivel de política monetaria contribuya a reducir la inestabilidad del tipo de cambio, sin obstaculizar la actividad del comercio exterior; más aún, incentivando y promocionando las importaciones de materias

primas y productos intermedios, lo que facilitará el empleo productivo y sostenido dirigido principalmente al sector secundario de la economía.

1.2 Antecedentes de la Investigación

Luego de revisar literatura y bibliografía en diversas bibliotecas locales y nacionales, no se han encontrado investigaciones directamente relacionadas con el tema de estudio; no obstante hallamos algunas referidas a las variables de la investigación. Así tenemos:

De Pérez Rincón, Alejandro (2006), la tesis doctoral “Comercio internacional y medio ambiente en Colombia”, de la Universidad Autónoma de Barcelona, concluye:

- “El libre comercio es una política que contribuye de manera importante al proceso de especialización productiva a nivel global, haciendo que los países se especialicen movidos por sus ventajas comparativas. Ello obliga a dedicarse a actividades que usan intensivamente los recursos que abundan en un territorio, lo cual hace que los países ricos en recursos naturales concentren su actividad exportadora en este tipo de bienes, generándoles una mayor carga ambiental.

- La especialización histórica en la producción y exportación de productos primarios y en la importación de bienes manufacturados, produce una permanente inestabilidad externa asociada al vaivén de los precios internacionales de sus productos, de sus “términos de intercambio”, de las políticas de devaluación y del flujo de capital externo que llega al país.

- El desarrollo de mecanismos y políticas que contribuyan a fortalecer las instituciones comunes de nivel local es fundamental como alternativa a la globalización que incrementa las distancias entre los que toman las decisiones y los que las sufren. Estas acciones ayudan a consolidar la identidad cultural, y con ello las decisiones colectivas sobre las individuales, puesto que la identidad es social antes que atomista. En la medida en que los que toman las decisiones estén mas cerca de los que las sufren, tales decisiones tendrán más en cuenta el bien común y los recursos naturales”.

De Romero Baquero, Carmen (2005), la tesis doctoral “El Tipo de Cambio en Colombia 1932-1974”, de la Universidad Autónoma de Barcelona, concluye:

- “El sistema de control de cambios sufrió modificaciones en su funcionamiento; en los objetivos con que se debía trabajar durante su prolongada existencia y en ejercicio y definición de sus metas, lo que redundó en diferencias por sub-periodos en el balance de sus resultados. Desde su creación hasta la reforma de 1948, el control se encargo de ser el defensor de las reservas internacionales y el protector del equilibrio de la balanza de pagos. Para cumplir con estos objetivos el control fue el ejecutor de una actividad política de control cuantitativo a las importaciones mediante el mecanismo de pare y siga en el manejo de las compras al exterior. Pero en el ejercicio de esta tarea fueron frecuentes las reformas a la reglamentación básica de su funcionamiento, la incoherencia entre ellas o el cambio repentino en la reglamentación, dificultades en la reglamentación, dificultades en la difusión de sus decisiones e improvisación, lo que redundo en poca efectividad y claridad de sus resultados.

Posteriormente las reformas de 1948 introdujeron dentro de los objetivos del control de cambios el fomento a la diversificación de las exportaciones, con lo cual, se incorporó el sistema de control como elemento concomitante en la consecución del objetivo general de industrialización en que comienza a estar comprometido el país con mas conciencia. Para ello se pretendió organizar y ampliar sus metas”.

De Arce Rojas, Andrea y Hoyos Pérez, Ana (2001), la tesis de licenciatura “Territorios Especiales del Régimen Aduanero Colombiano”, de la Pontificia Universidad Javeriana”, concluye:

- Las Zonas Francas y las Zonas Económicas Especiales de Exportación ofrecen una serie de beneficios que los posiona como líderes respecto de los demás mecanismos territoriales de promoción del comercio exterior.

- Las Zonas Francas han sido la herramienta más utilizada. Sin embargo, al entrar a analizar las cifras de producción y participación de éstas en la economía nacional, encontramos que dicha herramienta no ha sido lo suficientemente representativa, toda vez que sigue siendo poco utilizada por industriales y empresarios. No obstante, lo anterior, es claro que el impacto actual de la actividad industrial instalada en Zona Franca ha ido aumentando, de tal manera que de continuar así, el mecanismo puede llegar a obtener una utilización óptima.

En el mismo sentido, las Zonas Económicas Especiales de Exportación, a pesar de un mecanismo demasiado reciente e innovador, han creado grandes expectativas respecto de la utilidad que puede llegar a representar para aquellas personas que se sometan al régimen.

Ambos mecanismos cuentan con gran disponibilidad, de tal manera que cualquiera que desee ejercer una actividad industrial o comercial, con vocación prioritariamente exportadora puede acogerse a éstos.

1.3 Definición del problema

1.3.1 Problema principal

¿Qué estrategia competitiva debería adoptar el Estado para mitigar el impacto negativo a la industria doméstica por la presencia de importaciones de bienes terminados para consumo directo, generada por una agresiva política comercial de promoción de exportaciones, a través de la suscripción de acuerdos comerciales internacionales?

1.3.2 Problemas secundarios

1.3.2.1 ¿Qué nivel de aceptación tendrían las empresas importadoras de materia primas y productos intermedios en el país respecto a la implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo”, propuesto en el marco del convenio de Kyoto?

1.3.2.2 ¿Cuál sería el impacto en las importaciones de la implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo”, en relación a las materias primas y productos intermedios, según la clasificación por uso o destino económico?

1.4 Objetivos de la investigación

1.4.1 Objetivo general

Demostrar que el régimen de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo” como estrategia competitiva genera un incentivo en las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios para mitigar el impacto negativo de la agresiva política comercial de promoción de exportaciones.

1.4.2 Objetivos secundarios

1.4.2.1 Establecer el nivel de aceptación de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios sobre la implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo”.

1.4.2.2 Estimar el incremento que tendría en las importaciones la implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo” en relación a las materias primas y productos intermedios, según la clasificación por uso o destino económico.

1.5 Hipótesis

1.5.1 Hipótesis general

La implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo” permitirá mitigar el impacto negativo que pudieran sufrir las empresas importadoras de

materias primas y productos intermedios, debido a una agresiva política comercial de promoción de exportaciones.

1.5.2 Hipótesis específicas

HE₁: El nivel de aceptación de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios que tendría la implementación del régimen aduanero de “Transformación de mercancías para consumo” será alto por los beneficios que generaría la aplicación del régimen.

HE₂: La implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo”, en relación a las materias primas y productos intermedios se incrementaría, según la clasificación por uso o destino económico.

1.6 Identificación de variables e indicadores

1.6.1 Variables

a. Variables Independientes

X₁: Implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo”.

b. Variables Dependientes

Y₁: Impacto de las importaciones de las empresas importadoras de materias primas y productos

intermedios, debido a una agresiva política comercial de promoción de exportaciones.

Y_{1.1}: Alto nivel de aceptación de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios.

Y_{1.2}: Incremento en relación a las materias primas y productos intermedios, según su uso y destino económico.

c. Variables Intervinientes

Z₁: La política comercial de promoción de exportaciones.

1.6.2 Indicadores (Operacionalidad de las variables)

- Porcentaje del nivel de aceptación de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios del régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo”.
- Volúmenes de exportación, según CUODE.
- Cantidad de acuerdos comerciales suscritos.
- Incremento en niveles de exportaciones.
- Incremento en niveles de importaciones.

CAPITULO II

MARCO DE REFERENCIA

2.1 Marco Histórico

2.1.1 Evolución del comercio exterior peruano

En lo concerniente a las negociaciones comerciales internacionales, el Perú apoya decididamente la conclusión ambiciosa de la Ronda Doha para el Desarrollo. En el marco del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC por sus siglas en inglés), el Perú ha profundizado en los últimos años su participación con miras a incrementar relaciones comerciales con los países asiáticos más aún el Perú fue sede de las reuniones de APEC 2008.

En el plano de las negociaciones regionales y bilaterales, luego del estancamiento de las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en 2003, el Perú emprendió un relanzamiento de las negociaciones bilaterales. En este sentido, se han suscrito acuerdos con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Estados Unidos de América, China, Singapur, Canadá y se ha ampliado el Acuerdo de Complementación Económica con Chile (ACE) y se ha acordado un Protocolo de Cosecha Temprana con Tailandia. En la actualidad el Perú se encuentra negociando acuerdos con México, Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), Unión Europea (UE) y Corea del Sur.

En lo concerniente a la agenda interna de competitividad y desarrollo del comercio exterior, el Ministerio de Comercio Exterior y turismo en 2003 lanzó las bases del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) en coordinación amplia con el sector público y privado. Bajo este paraguas se han elaborado los Planes Operativos de Acción por sectores, regiones, mercados y planes maestros de facilitación del comercio y de cultura exportadora que tienen un horizonte de 10 años y que fueron recogidos en el Plan Nacional de Competitividad de 2005 formulado por el Consejo Nacional de Competitividad (CNC).

La mixtura de políticas articuladas ha llevado al país por la senda del crecimiento, lo que a largo plazo impactará positivamente en el bienestar de la población. Ello ha permitido asegurar un crecimiento sostenido de la productividad.

2.1.1.1 Entorno Macroeconómico: Situación actual y Perspectivas

En el año 2008, la actividad económica registró un crecimiento en términos reales de 7,0 por ciento. Al fuerte crecimiento observado en los últimos años se desarrolló un clima de alto nivel de confianza por parte de empresarios y consumidores, favorecido por un entorno macroeconómico con estabilidad de precios, una posición fiscal superavitaria, un mayor dinamismo del crédito y un escenario internacional con altas tasas de crecimiento y términos de intercambio favorables, este crecimiento también estuvo asociado a una mejora de la productividad de los factores de producción, lo cual aunado a los mayores niveles de inversión tuvo un impacto positivo sobre el crecimiento potencial del producto. La mayor productividad estuvo asociada al aumento del empleo formal, al acceso a nuevos mercados de exportación y a un mejor clima de negocios. A pesar del actual entorno financiero internacional nuestro país seguirá creciendo estimándose un crecimiento de 5,0 por ciento para el presente año, si bien el crecimiento no se dará a niveles de los últimos años, pues se espera que la economía mundial se recomponga en el corto plazo.

2.1.1.2 Las negociaciones comerciales internacionales

El Perú participa activamente en las negociaciones multilaterales en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), con el fin de concretar las ganancias derivadas del sistema basado en reglas, la apertura real de los mercados para la oferta exportable de bienes y servicios en los países desarrollados y en desarrollo. En tal sentido, apoya la pronta culminación de la Ronda Doha para el Desarrollo.

Asimismo, dentro de la política comercial del Perú, la estrategia de negociar acuerdos comerciales bilaterales y regionales, en concordancia con la estrategia de las negociaciones comerciales multilaterales, apunta a acelerar los beneficios de una mayor liberalización y facilitación del comercio.

Con respecto a los acuerdos comerciales bilaterales y regionales, el Perú ha venido participando de manera activa en las siguientes negociaciones y procesos de integración, tal como se aprecia en el siguiente cuadro:

ACUERDO COMERCIAL / INICIATIVA DE INTEGRACIÓN	SITUACIÓN
Comunidad Andina de Naciones (CAN)	
Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC)	
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	
Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y USA	Vigente
TLC entre Perú y Singapur	
TLC entre Perú y Canadá	
Acuerdo de Complementación Económica (ACE) 58 entre	
Perú y MERCOSUR.	
Acuerdo de Complementación Económica (ACE) 38 con Chile	Vigente / Ampliación
/ Ampliación ACE 38	Suscrita

Acuerdo de Complementación Económica (ACE) 8 con México /Ampliación	Vigente / Ampliación en negociación
Protocolo de Cosecha Temprana Perú y Tailandia	
TLC entre Perú y China	Suscrito
TLC entre Perú y EFTA (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia)	En negociación
TLC entre Perú y la Unión Europea	
Estudio de Factibilidad Conjunto con la República de Corea	En evaluación
Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)	Estancado

2.1.1.3 Ámbito Multilateral

El Perú cree firmemente en las ganancias e impacto positivo derivados del Sistema Multilateral de Comercio. Por ello, participó en el GATT desde 1951 y ha sido Miembro fundador de la OMC. Este sólido compromiso con el Sistema Multilateral se ve reflejado en una activa participación tanto en los comités técnicos encargados de vigilar y supervisar la implementación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay, así como en las negociaciones de la Ronda Doha para el Desarrollo.

Por el lado de la implementación de los Acuerdos de la OMC, destaca la participación activa del Perú en el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC pues consideramos que este Comité representa un importante espacio técnico que contribuye al diálogo con miras a precisar y aclarar las disposiciones que adoptan los Miembros en el ámbito sanitario.

Por el lado de las negociaciones multilaterales, el Perú espera que éstas generen las disciplinas adecuadas que permitan aprovechar la apertura de mercados de bienes y servicios. Dicha apertura deberá ir acompañada de la eliminación de las barreras encubiertas al comercio que impiden el aprovechamiento de las

mejores condiciones de acceso conseguidas mediante la reducción de los aranceles y mayores compromisos específicos en servicios.

Por ello, viene participando activamente en el actual proceso de negociación y ha expresado su compromiso con el éxito de la Ronda Doha del Desarrollo. Bajo el entendido que el desarrollo es el logro de mejores niveles de vida y la política comercial un instrumento para el logro de este objetivo, Perú considera que Doha se erige como una gran oportunidad para fortalecer el Sistema Multilateral de Comercio y demostrar que se constituye en una oportunidad para todos sus miembros.

2.1.1.4 Ámbito Regional

2.1.1.4.1 Comunidad Andina de Naciones

A nivel sub-regional, el Perú forma parte de la Comunidad Andina, constituida además por Bolivia, Colombia y Ecuador y por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración.

Dentro de este esquema de integración se viene llevando a cabo una reforma dirigida a profundizar el proceso de integración andino enmarcada en 5 áreas de intervención: libre circulación de bienes y servicios, unión aduanera, fortalecimiento del sistema jurídico-institucional, plan conjunto de inversión y desarrollo productivo y programas de apoyo de Bolivia y de colaboración con Ecuador.

En este contexto, en enero de 2006 se perfeccionó la Zona de Libre Comercio Andina, a la cual se reincorporó el Perú en 1997. A partir de esa fecha se liberalizaron también los servicios, especialmente de transporte, en sus diferentes modalidades.

2.1.1.4.2 Acuerdo de Cooperación Asia - Pacífico

Perú es miembro de APEC desde 1998, el foro más grande del Asia Pacífico. Como miembro, el Perú tiene el compromiso de cumplir con las metas de Bogor referentes a la liberalización del comercio para el año 2020. Esto implica que el país debe reducir sustancialmente sus barreras arancelarias y no arancelarias con el mundo para esa fecha. Del mismo modo, pertenecer a APEC también implica que el Perú debe poner en práctica medidas que permitan facilitar las actividades de comercio exterior.

Reafirmar los compromisos pactados en el marco de APEC es una señal positiva hacia el resto de países, al mostrar la determinación del Perú por reducir las barreras existentes al comercio, lo cual puede ser un factor importante para incentivar a las empresas extranjeras a hacer negocios con el Perú y convertir al país en un hub regional.

En el 2008 Perú fue anfitrión de las reuniones del Foro, se tuvo la oportunidad de contribuir en el establecimiento de temas y prioridades para APEC, así como promocionar las oportunidades de comercio e inversión en el país y los atractivos turísticos de imagen de Perú en el exterior. APEC Perú 2008 fue el evento más

importante y grande realizado en el territorio peruano en toda su historia republicana.

2.1.1.5 Ámbito Bilateral

2.1.1.5.1 Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos

El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú-USA fue aprobado por el Congreso Peruano en Junio de 2006, y fue aprobado en el 2008 por el Congreso Estadounidense. El 01 de Febrero del 2009 entro en vigor el acuerdo, se espera alcanzar los siguientes beneficios:

- Se garantizará el acceso preferencial y permanente al mercado de Estados Unidos.
- La consolidación de la política de inversión y apertura de las actividades económicas, brindando alto grado de certidumbre para los inversionistas.
- El establecimiento de un mecanismo jurídico para solucionar los conflictos comerciales entre los dos países.
- La apertura de importantes oportunidades para exportar servicios profesionales.

2.1.1.5.2 TLC entre Perú y Singapur

Perú y Singapur anunciaron su intención de negociar un TLC en noviembre de 2004, durante la cumbre de APEC en Santiago de Chile. Las negociaciones con Singapur comenzaron en febrero de 2006 y, luego de tres rondas, la mayor parte de los capítulos se encuentran acordados. Entre los capítulos finalizados están acceso a

mercados, requisitos específicos de origen, inversiones, defensa comercial, MSFS, OTC, política de competencia, solución de controversias, compras públicas y procedimientos aduaneros no relacionados con el origen, el 29 de mayo del 2008 se suscribió el acuerdo y mediante Decreto Supremo 014-2009 MINCETUR de dispone la puesta en ejecución del Tratado de Libre Comercio, entrando en vigor a partir del 01 de agosto del 2009.

2.1.1.5.3 TLC entre Perú y Canadá

En el año 2001, Perú y Canadá firmaron un “Convenio para evitar la Doble Imposición en relación a los Impuestos a la Renta y el Patrimonio”, el cual entró en vigencia en el 2004. Posteriormente, Perú y Canadá decidieron lanzar las negociaciones de un acuerdo comercial bilateral en 2007. Así como en el caso del TLC Perú-EFTA, las negociaciones se llevaron a cabo de manera conjunta con Colombia, sin embargo, cada país tendrá un acuerdo individual con Canadá. En julio de 2007, se realizó la primera ronda de negociaciones en Perú, el 29 de mayo del 2008 se suscribió el acuerdo y mediante Decreto Supremo 013-2009 MINCETUR de dispone la puesta en ejecución del Tratado de Libre Comercio, entrando en vigor a partir del 01 de agosto del 2009.

2.1.1.5.4 Ampliación del Acuerdo de Complementación Económica ACE 38 con Chile

En junio de 2005, se iniciaron las negociaciones con el objetivo de ampliar el alcance del ACE N° 38 de 1998 bajo el marco del ALADI. La ampliación del acuerdo

fue suscrita en agosto del 2006 y el 22 de agosto del 2008 fue suscrito por los cancilleres de ambos países. Con ello, se consolidará un marco jurídico acorde con los niveles tanto en servicios como en inversión en aras de establecer una Zona de Libre Comercio plena entre Perú y Chile. Cabe señalar que el ACE N° 38 solo incluía disposiciones en materia de comercio de bienes y planteaba un programa de liberalización para todo el universo arancelario, con períodos máximos de 18 años. Actualmente, sólo falta desgravar algunos productos agropecuarios cuyos plazos se extienden hasta el 2013 y 2016.

2.1.1.5.5 Acuerdo de Complementación Económica ACE 58 entre Perú y el Mercado Común del Sur

El ACE 58 fue suscrito bajo el marco del ALADI en 2003, entró en vigencia en 2006, y solo incluye disposiciones en materia de comercio de bienes para todo el universo arancelario. Establece diferentes cronogramas de desgravación arancelaria entre Perú y cada país del MERCOSUR, donde los plazos de desgravación otorgados por Argentina y Brasil a Perú son hasta de 8 años y en el caso de Paraguay y Uruguay hasta de 13 años. Los plazos de desgravación otorgados por Perú a Argentina y Brasil, por otro lado, son de hasta 15 años y los otorgados a Paraguay y Uruguay hasta de 13 años.

2.1.1.5.6 Protocolo de Cosecha Temprana (PCT) entre Perú y Tailandia

Perú y Tailandia suscribieron en octubre de 2003 un Acuerdo Marco de Asociación Económica y dos años

más tarde firmaron un PCT en la Cumbre de Líderes APEC. Este Acuerdo, que constituye el primer acuerdo comercial del Perú con una economía del Asia, busca acelerar la liberalización en el intercambio de bienes, así como facilitar el comercio entre las Partes.

En el Programa de Desgravación Arancelaria del PCT, Perú y Tailandia han incluido más del 70 por ciento del universo arancelario quedando por definir los esquemas de desgravación para 28 por ciento en el caso de Perú y 26 por ciento en el caso de Tailandia. El Acuerdo también incluye disposiciones generales en materia de Reglas de Origen, Salvaguardias, MSFS, OTC, Procedimientos Aduaneros y Solución de Controversias.

Para la entrada en vigencia del Acuerdo, Tailandia está en el proceso de incorporar la totalidad del PCT en su legislación interna; y, para alcanzar un TLC con Tailandia, aún están pendientes de negociación los capítulos de servicios e inversiones así como la definición del resto del universo arancelario.

2.1.1.5.7 TLC entre Perú y China

En mayo de 2007, Perú y China constituyeron un Comité para la realización de un Estudio de Factibilidad Conjunto para evaluar el impacto y potenciales beneficios de un acuerdo bilateral de libre comercio. Ambas partes se comprometieron a terminar el estudio en los próximos tres a cuatro meses, luego de los cuales se decidiría si se lanzan las negociaciones para el acuerdo, pues se realizaron seis rondas de negociaciones siendo la última en China del 13

al 21 de octubre del 2008, con lo cual se espera que ratifiquen los congresos correspondientes y entre el TLC en vigor en el 2010.

2.1.1.5.8 Negociaciones en Curso

Ampliación del Acuerdo de Complementación Económica ACE 8 con México

La ampliación de ACE 8 se inició en enero de 2006 con el objetivo de incrementar y diversificar el intercambio comercial bilateral entre México y Perú a través de la ampliación y profundización de las disciplinas. Las negociaciones cubren temas como acceso a mercados, servicios, inversiones, reglas de origen, defensa comercial, MSFS, OTC, solución de controversias, reconocimiento mutuo de denominaciones de origen, entre otros. Cabe señalar que el ACE 8 fue suscrito bajo el marco de ALADI y entró en vigor en 1987, y solo incluye disposiciones en materia de comercio de bienes.

TLC entre Perú y EFTA (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia)

En abril de 2006, con el fin de fortalecer la relación comercial entre ambos socios, Perú y EFTA suscribieron un Acuerdo para la Cooperación en Temas Económicos. A partir de dicho acuerdo se creó un Comité Conjunto Perú-EFTA, el cual se reunió por primera vez en octubre del mismo año, con el propósito de iniciar conversaciones sobre el tratamiento bilateral de disciplinas comerciales a ser incluidas en un eventual TLC. Así, en junio de 2007 se llevó a cabo la primera ronda de esta negociación, en

Colombia, ya que este país lleva a cabo negociaciones paralelas con EFTA, junto con Perú.

Acuerdo de Asociación entre CAN y la Unión Europea

Desde el 1 de Julio de 2005, el Perú se beneficia del Sistema Generalizado de Preferencias que aplica la UE a los países en desarrollo denominado SGP Plus; antes se beneficiaba del SGP Drogas. Estas preferencias son establecidas unilateralmente existiendo el riesgo de que la UE decida no renovarlas. Por ese motivo, es importante que el Perú fortalezca los vínculos comerciales a través de un acuerdo de libre comercio que permita asegurar de manera permanente los beneficios que actualmente percibe con el SGP Plus.¹

En Julio de 2006 se aprobó el documento final de la “Valoración Conjunta”, con conclusiones y recomendaciones. Asimismo, la Comunidad Andina entregó la visión andina de las Bases de Negociación. Las negociaciones fueron lanzadas en Bolivia, en Junio de 2007, y una primera reunión se realizó en Bruselas en Julio 2007.

Estudio de Factibilidad Conjunto: Corea del Sur

Perú y Corea sostuvieron, durante la Cumbre de Líderes de APEC en Hanoi, conversaciones para iniciar la elaboración de un Estudio de Factibilidad Conjunto para evaluar el impacto que tendría un acuerdo bilateral de libre comercio entre ambas partes. Se propuso que dicho

¹ El sistema contempla que un total de 7.200 subpartidas de un total de 9.200 se encuentran exoneradas del pago de derechos *ad-valorem*.

estudio fuese elaborado por el sector privado o académico de cada país.

2.1.1.5.9 Competitividad y Cooperación en el Comercio Exterior

El Perú en los últimos años ha elevado su nivel de competitividad y ha mejorado su posición relativa en el ranking de competitividad global, de acuerdo al Foro Económico Mundial. Sin embargo, aún persisten algunas áreas en las que es posible lograr importantes avances, tales como un mayor desarrollo de infraestructura, institucionalidad, educación y calidad de gestión pública.

El sector exportador juega un rol fundamental como motor del crecimiento, generador de empleo e impulsor del desarrollo en el país, específicamente, el crecimiento de las exportaciones, permite alcanzar un mercado mucho más grande y de mayor poder adquisitivo que el mercado nacional, y si se trata de exportaciones con alto valor agregado, su incremento repercute en un mayor bienestar para el país a través de más puestos de trabajo, mejores remuneraciones, aumento de divisas, y finalmente un mejor nivel de vida.

Por ello, en el Perú se viene desarrollando una estrategia clara y ordenada para acceder a los mercados externos y aprovechar las oportunidades existentes en el extranjero, así como dar un verdadero uso del potencial exportador. Como se ha señalado anteriormente, esta estrategia se concentra en tres frentes, el desarrollo del

comercio exterior, las negociaciones comerciales internacionales y la administración unilateral de aranceles.

El Perú ha utilizado las oportunidades de asistencia técnica y cooperación internacional como una herramienta para contribuir a dinamizar el comercio, crear capacidades y modernizar sus instituciones. En este sentido, otorga especial importancia a la Iniciativa de la OMC sobre Ayuda para el Comercio.

2.1.2 Conformación de los grandes bloques comerciales y megamercados

Después de la primera guerra mundial, se intentó y no se logró reestablecer la vigencia del Patrón oro, cada País Desarrollado trató de proteger su mercado y fortalecer su Sistema Monetario; para ello, establecieron sus áreas de influencia, en su propia moneda con plena aceptación en las transacciones comerciales mutuas. Se formaron los primeros bloques comerciales, es así que apareció el área del dólar, el área de la libra esterlina, el área del franco, etc. Estas áreas se fueron consolidando y se mantuvieron hasta la segunda guerra mundial, que al terminar la misma el escenario mundial cambió radicalmente. Apareció como la potencia mundial indiscutible EEUU, que expandió su influencia e impuso al dólar como la moneda mundial, por este hecho su poder económico se amplió a niveles sin precedentes en la historia y en base a este poder impuso su voluntad. En la década del cincuenta se firma el primer convenio importante en Europa: "Acuerdo del Acero y del Carbón", que después fue la base para la formación del primer gran bloque comercial, conocido como el "Mercado Común Europeo" y hoy como la

“Unión Europea”, con aprox. 400 millones de población; en este periodo también aparece como un gran bloque comercial EEUU y posteriormente Japón, con aprox. 280 millones de población.

En la década del setenta y del ochenta se van perfilando otros grandes bloques comerciales, como los “tigres asiáticos”, el NAFTA (EEUU, Canadá y México), con aprox. 500 millones de población y los “dragones asiáticos”. Los tigres y los dragones forman parte del Acuerdo de libre Comercio de los Países Asiáticos (ASEAN). En la década de los noventa, aparece un gran bloque comercial que se proyecta hacia el futuro: China, con aprox. 1,200 millones de población. Simultáneamente se están formando dos grandes bloques comerciales: India, con aprox. 1,100 millones de población y Rusia, con aprox. 350 millones de población. Según el Banco Mundial, en su Informe sobre el Desarrollo Mundial, el comercio intraregional de la Unión Europea, desde el año 1960 se ha incrementado en forma sostenida, pasando de un 34% del total de sus exportaciones a un 58% para el año 1987 y a un 70% para el año del 2004, a un promedio anual de 2.18% para el primer período y para el segundo a una tasa variable, por las crisis económicas de ese periodo. El ASEAN, durante el primer periodo su comercio intraregional ha disminuido del 21.7% en 1960 al 17.7% en 1987, para el segundo periodo estas tasas se han mantenido variables por efecto a las crisis asiáticas. En Latinoamérica, para el año 2004, la ALADI ha recuperado el nivel del comercio intraregional y la Comunidad Andina lo ha incrementado a un 5%.

De acuerdo al Informe del Banco Mundial, la Unión Europea agrupa aproximadamente al 6.9% de la población mundial y el NAFTA el 6.8% de la población mundial, lo que juntas hacen el 13.7%, o sea casi ochocientos cincuenta millones de habitantes. La importancia de estos

dos grandes bloques de comercio en el PBI mundial, es del 26% para el NAFTA, 25% para la UE y para el Resto del Mundo el 49%.

Si analizamos la importancia de estos dos bloques comerciales en el comercio mundial global, se observa que ellos explican aproximadamente el 52% del comercio total, es así que la UE participa con el 35% del total mundial, el NAFTA con el 17%, y el Resto del Mundo el 48%.

Los cambios que se están dando en la actualidad, son profundos, debido especialmente a la consolidación de estos bloques, a pesar de los problemas que ha sufrido últimamente la UE. La aparición, en el escenario mundial de la China y de los países asiáticos y en el futuro de la India y de Rusia, va a configurar una nueva realidad mundial. El mayor porcentaje de comercio y la producción mundial corresponden a los países industrializados y el menor porcentaje para las economías menos desarrolladas, como las de Sudamérica. Los grandes flujos de comercio son entre economías desarrolladas o también conocido como comercio entre iguales, donde su producción industrial está totalmente articulada y complementada entre si. El desarrollo de las exportaciones de Chile y últimamente de Perú, nos muestran que existen grandes espacios donde podemos ampliar nuestra participación en el comercio mundial; en base a mejorar la productividad en los productos que se tiene Ventaja Comparativa. En la actualidad, existe aún mucho espacio para continuar expandiendo las exportaciones no solo agrícolas o agro-industriales, sino industriales, dependiendo solo de nuestra capacidad de producirlos competitivamente, aprovechando nuestras Ventajas Comparativas, sea de mano de obra, de clima, de suelo, de ubicación, etc.

Estos grandes bloques comerciales, a medida que han logrado una producción competitiva, que tienen alto ingreso per-capita, elevado nivel

de compra, que han mejorado su calidad de educación, que han elevado su nivel de vida, que tienen una población potencial, etc., se han transformando en grandes megamercados, con elevados niveles de producción y consumo masivo y con una demanda creciente de diferentes productos. La formación de estos grandes mercados, ha reforzado su posición de las economías desarrolladas, porque ha mejorado su capacidad competitiva para satisfacer a su propio megamercado; habiendo completado el círculo de capacidad productiva y de gran mercado, lo que asegura su desarrollo sostenido. Los dos grandes megamercados actuales son: NAFTA y UE. y los futuros en formación: China, Rusia, India y los países asiáticos. La demanda de estos mercados es significativa, que explica el crecimiento del comercio mundial y la expansión de sus propias economías. La importancia del comercio internacional para algunos países industrializados es del 16% para EEUU y Japón, de 50% para China y Alemania y de 45% para Inglaterra.

Estos porcentajes nos indican que los países desarrollados producen básicamente para su propio mercado, salvo el caso de los países con porcentajes más altos, que producen para el mercado externo y tienen un mayor Comercio Internacional.

Los indicadores para los países asiáticos, especialmente los tigres, demuestran su alta dependencia y espectacular desarrollo de su Comercio Exterior, es decir que su producción está dirigida básicamente al mercado exterior; los porcentajes que determinan la importancia del comercio con respecto a su PBI, muestran que son economías totalmente abiertas al mercado internacional y su desarrollo está sustentada en el comercio. Singapur es la economía de mayor apertura con 327% y la menor es Corea del Sur con 56%. La comparación de estos indicadores con los países europeos, nos muestran los grados de dependencia del mercado internacional, mientras que en los europeos la producción se

dirige a satisfacer sus mercados; en los asiáticos se dirige a los mercados externos, debido a que su producción es de maquila o aún sus mercados no están lo suficientemente desarrollados para absorber la producción.

Según el Informe del Banco Mundial del 2004, la tasa promedio anual de crecimiento económico de los países asiáticos fue de 9.5% en el período 1965-80, de 7.7% en el período 1980-90, de 2% en el período 1991-2000 y de 5% en el período 2000-03. El crecimiento de sus exportaciones para esos períodos fue de 13.7%, 9.2%, 4% y 6.5% respectivamente. La caída en sus tasas de exportación, se debió a la crisis económica que sufrieron en la década del 90. A estas economías se les califica de países de desarrollo medio, por lo que podemos afirmar que cualquier país puede lograr gran éxito en el comercio mundial, siempre y cuando diseñe las políticas y estrategias adecuadas de desarrollo a largo plazo y logre articular una economía competitiva, por lo tanto el éxito no es característica solo de las economías desarrolladas. Estos países demostraron que además de aprovechar sus ventajas comparativas en mano de obra barata, esta no era suficiente; para lograr el desarrollo sostenido es necesaria la búsqueda continua de mayor eficiencia y una cultura de calidad e innovación tecnológica permanente. O sea que han logrado construir Ventajas Competitivas, sobre sus Ventajas Comparativas iniciales. Supieron aprovechar la demanda de los mercados emergentes y la gran demanda insatisfecha de los megamercados, constituidos por la UE y EEUU.

2.1.3 Orígenes del Convenio de Kyoto

La investigación se sustenta en antecedentes históricos del Convenio de Kyoto, porque a través de su adhesión los países miembros estandarizan los procedimientos aduaneros de ingreso y salida de mercancías. Este se remontan a las quejas de los comerciantes

internacionales que en el período de entreguerras, lograron que la Cámara Internacional de Comercio adoptara el tema como propio y lo llevara hasta la Liga de las Naciones, lo que produjo que en 1923, se promulgara la Convención Internacional para la Simplificación de las Formalidades Aduaneras y de otra índole.

Hacia finales de los años '40, el General Agreement Tariff and Trade (GATT), hoy conocida como la Organización Mundial del Comercio (OMC), hizo avanzar considerablemente la materia con sus precisiones sobre el aforo aduanero, los obstáculos técnicos, el concepto del valor en aduana de las mercancías, las licencias previas y otros tópicos que precisaron y acotaron el quehacer en este rubro.

Ya en los '50, se crea el Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) de Bruselas, que se propuso "conseguir el más alto grado de armonía y uniformidad en los sistemas aduaneros", y "el desarrollo y mejoramiento de la técnica aduanera". Con el correr del tiempo, el Consejo se convertiría en la actual Organización Mundial de Aduanas. El Comité Técnico Permanente del CCA realizó una gran cantidad de estudios comparativos destinados a transformarse en procedimientos-modelo, sencillos y de bajo costo, que pudieran luego recomendarse a los diversos países miembros, sobre temas como procedimientos para importar y exportar, exenciones, importaciones temporales, tránsito, almacenamiento, etc. Inclusive se realizaron pequeñas convenciones sobre cuestiones puntuales como embalajes, importaciones de equipo profesional y de objetos para ferias, eventos, exposiciones, turismo y para catástrofes.

En los años '60, el CCA reconoció la necesidad de contar con un instrumento internacional que proporcionara a todos los países, miembros o no, una guía coherente e integral para simplificar y armonizar su

legislación aduanera. Así nació el Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros, adoptado en Kyoto en 1973 (Convenio de Kyoto), el cual consta de un cuerpo general, aplicable a todos los países suscriptores, y 31 anexos; en estos, sintetiza 31 temas utilizando la misma estructura: Cada tema está contenido en un "Anexo", el cual contiene una Introducción, que establece en qué consiste; una sección de Definiciones, que establece los principales conceptos; las Normas o prácticas más recomendables al asunto de que se trata y, en algunos casos, mayores aclaraciones, conocidas como Notas, o inclusive ejemplos y prácticas recomendadas. Esta estructura permitía a los países la adopción de los Anexos que les resultaran convenientes, pudiendo formular reservas (fundamentadas) a alguna de sus partes. Los fundamentos debían ser revisados cada tres años. Este conjunto de 31 anexos podía permitir a algún país encontrar el contenido ideal de una Ley Aduanera simplificada y alineada con las mejores prácticas aplicadas a nivel mundial. Para acceder al convenio se suscribía el cuerpo y al menos un anexo.

El Convenio fue modificado en Bruselas², el 29 de junio de 1999, dando lugar al Convenio de Kyoto revisado. Considerando que la Unión Europea, Japón y Canadá lo ratificaron previamente, el impulso más significativo al convenio lo representa su adopción por los Estados Unidos.

El texto del convenio está dividido en cuatro secciones: (i) un protocolo de enmienda; (ii) el cuerpo del Convenio; (iii) un anexo general; y (iv) anexos específicos. En el cuerpo del Convenio, encontramos disposiciones que regulan, por ejemplo, el objeto del convenio, su adopción, administración y entrada en vigor. En el anexo general, se incluyen disposiciones que regulan las formalidades del despacho, las

² Aguirre Cárdenas, C. (2006). Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Extraído de <http://portal.imcp.org.mx>. Revista Electrónica El Economista on line [24 de agosto del 2008]

funciones de la aduana y los procedimientos aduaneros, en los anexos específicos, se regulan los regímenes aduaneros y regímenes especiales (importación, exportación, tránsito, zonas libres, procesamiento, admisión temporal, procedimientos especiales, entre otros). Un aspecto interesante del convenio es que no contiene disposiciones de carácter autoaplicativo, sino sólo estándares y prácticas recomendadas, cada parte contratante es libre de ratificar los anexos específicos que juzgue convenientes.

2.1.4 Evolución de las importaciones de materias primas y productos intermedios en los últimos años según clasificación CUODE (2007-2008)

Para efectos del presente estudio se ha tomado la clasificación por uso o destino económico, siendo específicamente objeto de estudio a las Materias Primas y Productos Intermedios; dicha clasificación presenta la siguiente estructura:

CLASIFICACION POR USO O DESTINO ECONOMICO (CUODE)

BIENES DE CONSUMO

1. BIENES DE CONSUMO NO DURADERO

- 11 PRODUCTOS ALIMENTICIOS
 - 111 PRIMARIOS
 - 113 ELABORADOS
- 12 BEBIDAS
- 13 TABACO
- 14 PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y DE TOCADOR
- 15 VESTUARIOS Y OTRAS CONFECCIONES TEXTILES
- 19 OTROS BIENES DE CONSUMO NO DURADERO

2. BIENES DE CONSUMO DURADERO

- 21 UTENSILIOS DOMESTICOS
- 22 OBJ. DE ADORNO DE USO PERSONAL, INST. MUSICAL.Y OT
- 23 MUEBLES Y OTRO EQUIPO PARA EL HOGAR
- 24 MAQUINAS Y APARATOS DE USO DOMESTICO
- 25 VEHICULOS DE TRANSPORTE PARTICULAR
- 29 ARMAS Y EQUIPO MILITAR

MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS

3. COMBUSTIBLES, LUBRICANTES Y PRODUCTOS CONEXOS

- 31 COMBUSTIBLES
 - 311 PRIMARIOS
 - 312 SEMIELABORADOS
 - 313 ELABORADOS
- 32 LUBRICANTES
- 33 ELECTRICIDAD

4. MAT. PRIMAS Y PROD. INTERMED. PARA LA AGRICULTURA

- 41 ALIMENTOS PARA ANIMALES
 - 411 PRIMARIOS
 - 412 SEMIELABORADOS
 - 413 ELABORADOS
- 42 OTRAS MATERIAS PRIMAS PARA LA AGRICULTURA
 - 421 NATURALES
 - 423 ELABORADOS

5. MAT. PRIMAS Y PROD. INTERMED. PARA LA INDUSTRIA

- 51 PRODUCTOS ALIMENTICIOS
 - 511 PRIMARIOS
 - 512 SEMIELABORADOS
- 52 PRODUCTOS AGROPECUARIOS NO ALIMENTICIOS
 - 521 PRIMARIOS
 - 522 SEMIELABORADOS
 - 523 ELABORADOS
 - 524 DESECHOS
- 53 PRODUCTOS MINEROS
 - 531 PRIMARIOS
 - 532 SEMIELABORADOS
 - 533 ELABORADOS
 - 534 DESECHOS
- 55 PRODUCTOS QUIMICO FARMACEUTICOS
 - 552 PRIMARIOS
 - 553 SEMIELABORADOS

BIENES DE CAPITAL Y MATERIALES DE CONSTRUCCION

6. MATERIALES DE CONSTRUCCION

- 611 MATERIAS PRIMAS NATURALES
- 612 SEMIELABORADOS
- 613 ELABORADOS

7. BIENES DE CAPITAL PARA LA AGRICULTURA

- 71 MAQUINAS Y HERRAMIENTAS
- 72 OTRO EQUIPO PARA LA AGRICULTURA
- 73 MATERIAL DE TRANSPORTE Y TRACCION

8. BIENES DE CAPITAL PARA LA INDUSTRIA

- 81 MAQUINAS Y APARATOS DE OFIC. SERV. Y CIENTIFICOS
- 82 HERRAMIENTAS
- 83 PARTES Y ACCESORIOS DE MAQUINARIA INDUSTRIAL
- 84 MAQUINARIA INDUSTRIAL
- 85 OTRO EQUIPO FIJO

9. EQUIPOS DE TRANSPORTE

91 PARTES Y ACCESORIOS DE EQUIPO DE TRANSPORTE

92 EQUIPO RODANTE DE TRANSPORTE

93 EQUIPO FJO DE TRANSPORTE

DIVERSOS

Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

La información proporcionada por la Sociedad de Comercio Exterior del Perú, a través de su Semanario COMEX PERU³, refiere que como consecuencia de la política de apertura de mercados los aranceles se redujeron tres veces a partir de diciembre del 2006, siendo la principal razón para que las importaciones se hayan incrementado un 34% y llegaran a los US\$ 20.5 mil millones. Este aumento también se puede atribuir, aunque en menor proporción, al crecimiento de la demanda interna (+10% en el 2007) y a la caída del tipo de cambio (-6.1%).

Analizando la composición de las importaciones, se puede apreciar que los bienes intermedios constituyen la mayoría, con una participación del 53%; le siguen los bienes de capital y los de consumo, con un 31% y un 16% del total, respectivamente.

Cabe señalar que la rebaja en los aranceles le permite a la industria nacional contar con bienes de capital y bienes intermedios más baratos, logrando reducir sus costos de producción y ganando mayor competitividad en el mercado internacional a través de menores precios. Asimismo, el consumidor final también se ha visto beneficiado porque sus opciones de compra se han ampliado y gracias a la mayor competencia, hay mejores precios.

³ COMEXPERU es un Semanario digital editado por la Sociedad de Comercio Exterior del Perú, que brinda información actualizada sobre temas relacionados al comercio exterior del Perú.

Las importaciones llegaron a los US\$ 20,540 millones en el 2007, lo que significó un crecimiento del 34%, una de las tasas más altas en los últimos años. Recordemos que el crecimiento fue impulsado por una mayor demanda interna (+11%) y las rebajas arancelarias ocurridas en los últimos dos años. Los principales países de origen fueron Estados Unidos, China, Brasil y Ecuador.

Los bienes intermedios constituyeron el 53% de las importaciones totales, registrando un crecimiento del 32% respecto del 2006. Este fuerte incremento se debe tanto a la mayor demanda interna como al incremento de los precios internacionales del petróleo y de productos como el trigo y el maíz, en el año 2007, se compró principalmente a Estados Unidos, Ecuador, Brasil, Argentina y China, siendo los aceites crudos de petróleo o minerales bituminosos el producto más importado, con un total de US\$ 2,754 millones (+26%). En lo que respecta a la empresa que más importó, destaca Refinería La Pampilla con US\$ 2,281 millones, un 44% más que en el 2006. Debemos resaltar también la expansión que presentó la partida de “los demás trigos, excepto para siembra”, que creció un 363% respecto del 2006, alcanzando los US\$ 179 millones.

El total de importaciones para el primer bimestre del año 2008 fue de US\$ 4,327 millones, casi un 48% más que en el mismo periodo del año pasado. El crecimiento puede ser explicado, entre otros factores, por el mayor número de empresas que realizaron operaciones de importación definitiva (+17%) y la cantidad de productos importados (+8%).

Las materias primas para agricultura registraron un total de US\$ 163.65 millones para el periodo analizado, un incremento del 104% con relación al año pasado. La importación de fosfato diamónico (partida 3105300000) se incrementó en ¡9,118%! De manera similar, el sulfato de

amonio (partida 3102210000) registró una variación del 500%. Es importante señalar que ambas partidas constituyeron el 25% de las importaciones de materias primas para la agricultura, mientras que el año pasado solo constituyeron el 3%. Por otro lado, el total de bienes intermedios importados, que representa el 54% de las importaciones totales, ascendió el primer bimestre de este año a US\$ 2,342 millones (+52%). Los productos que destacan son el diésel 2, los aceites crudos de petróleo, el trigo y el aceite de soya.

Entre enero y abril del 2008, las importaciones peruanas alcanzaron los US\$ 9,073 millones, cifra superior en un 53% a la obtenida en el mismo periodo del año anterior. Pese a este notable incremento, nuestra balanza comercial, si bien presentó una reducción del 45%, continuó siendo superavitaria en US\$ 1,064 millones gracias al sólido crecimiento de nuestras exportaciones (+29%).

Son varios los factores que explican el aumento de las importaciones, por un lado, tenemos la continua expansión de nuestra economía que, además de mantener 83 meses consecutivos de crecimiento, se incrementó un 9.3% en el primer trimestre del año. Este buen desempeño poco a poco se ha reflejado en mejoras en los diversos sectores de la economía, así como en el empleo y los ingresos de los peruanos, con lo que la demanda interna por todo tipo de bienes y servicios se ha incrementado (+10.8% en el primer trimestre).

Otro causante directo de esta situación es el aumento de los precios de las materias primas a nivel internacional, lo cual, a su vez, ya ha empezado a transmitirse al precio de los productos que las utilizan como insumos. Así, por ejemplo, el BCRP señala que entre enero y marzo el alza del precio de las materias primas reflejó el incremento que tuvieron los precios de los insumos plásticos, de hierro y acero, abonos y

químicos orgánicos. Igualmente, destaca que el precio promedio de las importaciones de alimentos subió un 53.2% y el del petróleo y sus derivados, un 69.8%, ante este contexto, que en todo el mundo ya viene causando presiones inflacionarias, cabe destacar la importancia que las últimas rebajas arancelarias han tenido para evitar un mayor “golpe” en los bolsillos de la población, sobre todo la más pobre.

En el periodo analizado, los bienes intermedios, que representan el 54% del total importado, fueron los de mayor crecimiento (+55%), con aumentos del 77% en las materias primas para la agricultura, el 66% en los combustibles y el 47% en las materias primas para la industria (en este rubro lidera “los demás trigos, excepto para siembra”, que creció un 651%). Estos incrementos se explican tanto por el incremento de los precios internacionales mencionado líneas arriba, como por la mayor necesidad de insumos de nuestras florecientes industrias.

Al observar el comportamiento y composición de las importaciones del Perú, queda claro que somos una economía en franco crecimiento que necesita insumos y bienes de capital para continuar con su buen desarrollo.

Entre enero y mayo del presente año, las importaciones alcanzaron los US\$ 11,667 millones, lo cual significa un incremento del 56% con respecto a la cifra registrada en el mismo período del año pasado. Asimismo, las importaciones para el mes de mayo ascendieron a US\$ 2,604 millones, con lo que se acumulan 52 meses consecutivos de incremento. A pesar de este gran crecimiento, nuestra balanza comercial sigue siendo positiva, ya que en mayo las exportaciones sumaron US\$ 2,848 millones, con lo que para ese periodo se tiene un saldo positivo de US\$ 244 millones, este desempeño importador es explicado, en gran parte, por las compras de bienes intermedios, que crecieron un 62%

llegando así a los US\$ 6,294 millones entre enero y mayo. El dinamismo de los combustibles y las materias primas para la industria representaron el 28% y el 25% de la variación total de las importaciones. Mientras que el primero puede ser resultado del alza del precio del petróleo, el segundo se relaciona con el aumento de la producción nacional.

En general, el 50% de las importaciones fue de bienes intermedios y le siguieron las de bienes de capital (34%) y consumo (16%). Es destacable que tanto de los insumos como de los bienes de capital, la mayor parte fue la destinada a la industria: 58% y 62%, respectivamente. El PBI creció en un 9.8% en el 2008, lo que se sustenta claramente tanto en la mayor producción (insumos) como en la renovación de la capacidad productiva (capital).

Dentro de los bienes intermedios, los que más destacan son los combustibles: representan el 18% del total importado y el 35% de los insumos. La Pampilla y Petroperú son los dos importadores más importantes del ranking. Sin embargo, aunque en promedio durante el año el precio del crudo y sus derivados fue un 39% mayor que en el 2007, en los últimos meses ha venido cayendo y, en diciembre, el precio del crudo fue un 63% más bajo que en el mismo mes del año previo. Por otro lado, las importaciones de insumos para la agricultura fueron las que más crecieron (+44%) y destacaron el trigo, el maíz y la soya. En el caso de los dos primeros, el volumen de las importaciones cayó un 4% y un 11%, respectivamente, mientras que las de soya se mantuvieron casi constantes (+0.3%), según el BCRP; esto se debió al aumento de los precios internacionales a lo largo del año que, aunque en los últimos meses cayeron considerablemente, siguieron por encima de su promedio del 2007.

A pesar de los muy buenos resultados del año, durante los últimos meses la desaceleración económica mundial empezó a impactar en nuestra actividad comercial. Los precios de los commodities han experimentado significativas caídas (el sector minero ha sido el más afectado), lo que ha impactado negativamente en nuestra balanza comercial: en enero del presente año, esta fue deficitaria en US\$ 176 millones (respecto del superávit de US\$ 349 millones de enero pasado).

Así, es probable que la situación actual (precios cayendo y menores compras en todo el mundo) persista en los próximos meses, lo que se seguirá traduciendo tanto en menores exportaciones como importaciones.

En abril, las importaciones peruanas ascendieron a US\$ 1,718 millones, un 29% menos que en el mismo mes del año anterior. Con este resultado, las importaciones para el periodo enero-abril 2009 alcanzaron los US\$ 6,823 millones y fueron 25% menores en relación al 2008. De esta forma, pese a la caída de las exportaciones (-34%), la balanza comercial tuvo un superávit de US\$ 84 millones (-94%) en dicho periodo.

Entrando al detalle, se observa que las importaciones de bienes intermedios, que representan un 43% del total, fueron las que más se contrajeron con un 40%. Dentro de este rubro, destaca la disminución de las importaciones de combustibles, que fueron 60% menores como consecuencia de la caída relativa de los precios del petróleo.

En mayo, las importaciones peruanas ascendieron a US\$ 1,559 millones, un 40.4% menos que en el mismo mes del año anterior. Con este resultado, las importaciones para el período enero-mayo 2009 alcanzaron un valor de US\$ 8,406 millones, lo cual representa un 28.1% menos en relación al valor importado en el mismo período del año pasado. Este resultado se justifica principalmente por la caída de las

importaciones de bienes intermedios, que alcanzaron un valor de US\$ 3,652 millones, un 42% menos con relación al año anterior, lo que a su vez se explica debido a la reducción de las importaciones de combustibles, que registraron un monto de US\$ 886 millones, un 63.5% por debajo de lo importado entre enero y mayo del 2008, los menores valores de importación de combustibles se deben al menor precio de los mismos con respecto a los que se registraron en el mismo período del año anterior.

2.1.5 Política Cambiaria y evolución del Tipo de Cambio

El tipo de cambio de un país refleja su oferta y demanda de divisas, en que la oferta proviene básicamente de las exportaciones y los flujos de entrada de capitales, y la demanda de la necesidad de importar bienes y servicios. En la mayor parte de las circunstancias, el tipo de cambio también responde a las tasas de inflación interna, por la siguiente razón: un incremento en los precios nacionales superior al aumento de precios en los socios comerciales torna las exportaciones del país menos competitivas y sus importaciones más atractivas.

Dado que la depreciación del tipo de cambio favorece a las exportaciones y encarece las importaciones, los movimientos del tipo de cambio alimentan adicionalmente la inflación interna. Por lo tanto, si la inflación se puede controlar con políticas fiscales y monetarias apropiadas, los movimientos del tipo de cambio y la tasa de inflación disminuirán y eventualmente cesarán, dando como resultado la estabilidad de los precios.

Las empresas peruanas al aprovechar las oportunidades de negocios que se presentan en el mercado global tienen la necesidad de intercambiar divisas utilizando el Tipo de Cambio (TC); que es el precio de la divisa de cualquier país en términos de la moneda de otro país. Es

por ello que el Estado en particular el gobierno de turno debe de ser capaz de controlar el valor de su moneda basándose en la Teoría de La Paridad del Poder de Compra (PPC) que es simplemente el tipo de cambio que iguala el precio de producto o servicio idéntico en dos monedas distintas.

En la actualidad el Perú aplica el Proceso de Intervención Directa con lo cual conlleva a un Tipo de Cambio Flotante, si bien el Estado Peruano dentro de su política monetaria no aplica Tipo de Cambios Fijos, el éxito de regular el Tipo de Cambio a través del Proceso de Intervención Directa dependerá de la cantidad de reservas para poder mantener el ritmo del volumen de intercambio en el mercado de divisas, es por ello que la principal preocupación es mantener reservas internacionales adecuadas.

La principal divisa con que realizamos operaciones comerciales y transacciones financieras es el dólar americano y se usa la cotización directa (del Nuevo Sol Peruano) expresándose de la siguiente manera, S/ 2.987 / \$, 01/08/2009, cabe indicar que en nuestro país se vienen desarrollando nuevos mercados de divisas particularmente con la moneda europea (€).

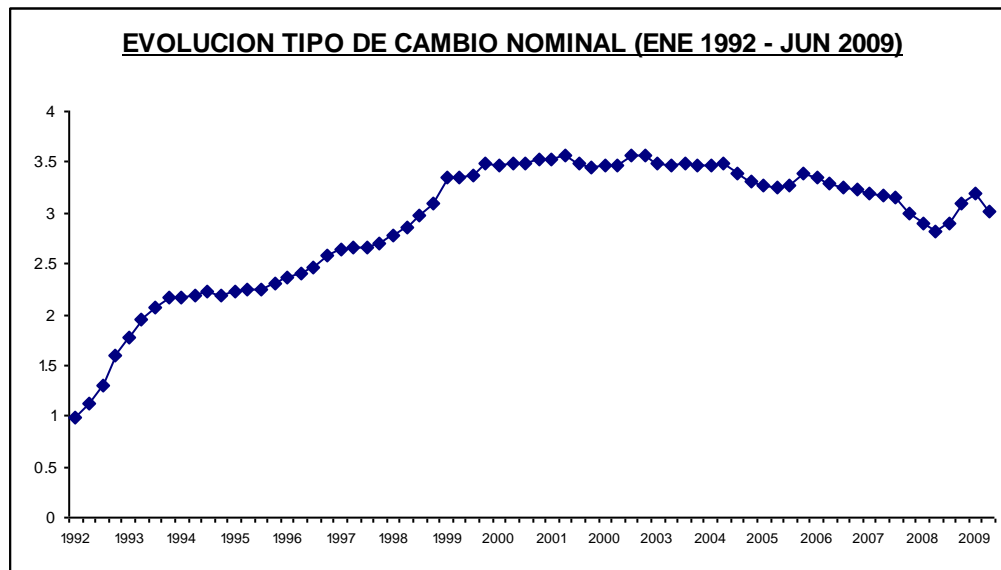
En el presente contexto donde existe desregulación de los flujos de capitales internacionales, eficiencia en los costos de transacciones gracias a la tecnología y gran volatilidad en los mercados financieros, en los distintos países es más frecuentes que las empresas se vinculan cada vez más con proveedores o clientes extranjeros con lo cual se vienen utilizando Divisas Cruzadas entendiéndose que es cuando se establecen Tipos de Cambio sin utilizar como referencia al Dólar Americano, y es cuando el valor de cualquier moneda puede establecerse en términos de cualquier otra divisa.

Cabe resaltar que para efectos tributarios para el pago de impuestos utilizados en el régimen de importación definitiva se utiliza una Tabla de referencia con Tipo de Cambio Fijos que son proporcionados mensualmente por el Ministerio de Economía y Finanzas.

A continuación presentamos la evolución del Tipo de Cambio Spot del Nuevo Sol frente al Dólar Americano desde Enero del 1992 a Junio del 2009.

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
1992	0,995	0,978	0,962	1,028	1,141	1,185	1,238	1,290	1,376	1,556	1,622	1,636
1993	1,698	1,758	1,839	1,911	1,966	2,004	2,049	2,076	2,095	2,142	2,169	2,163
1994	2,175	2,177	2,173	2,182	2,189	2,190	2,200	2,233	2,259	2,238	2,196	2,145
1995	2,194	2,217	2,258	2,263	2,254	2,247	2,235	2,244	2,250	2,261	2,318	2,329
1996	2,354	2,359	2,360	2,368	2,414	2,445	2,449	2,470	2,496	2,560	2,589	2,588
1997	2,630	2,642	2,637	2,665	2,667	2,659	2,655	2,656	2,647	2,666	2,723	2,720
1998	2,747	2,801	2,809	2,822	2,846	2,909	2,922	2,964	3,045	3,053	3,096	3,139
1999	3,254	3,399	3,382	3,352	3,334	3,340	3,325	3,364	3,421	3,474	3,484	3,486
2000	3,502	3,458	3,445	3,481	3,505	3,489	3,482	3,479	3,486	3,502	3,530	3,521
2001	3,524	3,530	3,521	3,560	3,602	3,533	3,505	3,493	3,491	3,461	3,441	3,437
2002	3,461	3,478	3,457	3,440	3,453	3,482	3,535	3,571	3,620	3,616	3,584	3,515
2003	3,495	3,485	3,480	3,465	3,482	3,480	3,472	3,481	3,482	3,479	3,478	3,472
2004	3,468	3,484	3,466	3,470	3,488	3,478	3,442	3,396	3,358	3,322	3,311	3,282
2005	3,269	3,260	3,260	3,259	3,256	3,253	3,253	3,258	3,308	3,382	3,377	3,425
2006	3,394	3,290	3,340	3,332	3,280	3,265	3,244	3,235	3,248	3,238	3,223	3,206
2007	3,193	3,191	3,186	3,179	3,168	3,171	3,161	3,159	3,136	3,020	3,002	2,982
2008	2,951	2,906	2,812	2,749	2,805	2,893	2,849	2,893	2,967	3,077	3,093	3,115
2009	3,152	3,237	3,175	3,086	2,994	2,991						

Fuente: BCR



Elaboración Propia

2.2 Marco Teórico

2.2.1 Teorías del comercio internacional

El tema del comercio internacional (CI) ha sido preocupación permanente de buena parte de la historia de la humanidad, aspecto que adquirió mayor relevancia con la aparición de los Estados-Nación en el siglo XVIII. En ese mismo camino se ha constituido como un área de polémica e interés dentro de la ciencia económica que busca responder la razón por la cual los países comercian y conocer si el comercio arroja beneficios a estos países.

En este apartado exponemos brevemente las teorías del comercio internacional desde las corrientes de pensamiento clásico y neoclásico, pues dichas teorías representan los máximos exponentes que explican, desde un enfoque estrictamente macroeconómico basado en la ventaja comparativa, el origen del comercio internacional y la especialización de los países en determinadas actividades productivas.

En este sentido, puede decirse que las teorías del comercio internacional tratan de explicar, en primer lugar, las características de los flujos comerciales entre países y, por tanto, la especialización de éstos en la producción y el comercio exterior de determinadas mercancías, sean éstas bienes o servicios. Dentro de las teorías del comercio internacional vamos a analizar de forma somera: la teoría clásica del comercio internacional, la teoría neoclásica del comercio internacional y las nuevas teorías del comercio internacional, prestando especial atención a las diferencias que se identifican entre ambas.

2.2.1.1 La teoría clásica del comercio internacional

La teoría clásica del comercio internacional puede decirse que es la primera teoría que, de una forma integrada y coherente, intentó explicar los patrones del comercio internacional entre países y la especialización de éstos en la producción y el comercio de determinadas mercancías. Por consiguiente, es la primera teoría explicativa de la competitividad de los países en determinados sectores productivos. Dicha Teoría empezó a elaborarse por los economistas clásicos⁴ en la segunda mitad del siglo XVIII, comenzando Adam Smith con la primera teoría de las ventajas del comercio internacional, en la cual intenta explicar el proceso mediante el cual los mercados y la producción operan en realidad en la sociedad, las principales áreas de contribución de Smith, La Ventaja Absoluta y La División del Trabajo fueron fundamentales para la teoría del comercio; la producción, la creación de un producto para intercambiar, siempre requiere el uso

⁴ Nos referimos principalmente a Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, cuyas principales obras se sitúan en los años: 1776, año en que Adam Smith publicó *La Riqueza de las Naciones*; 1817, año en que David Ricardo publica *Principios de economía política y tributación*; y 1848, año en que Stuart Mill publicó *Principios de economía política*.

del principal elemento de valor de la sociedad, el trabajo humano. Smith señaló que algunos países, debido a las habilidades de sus trabajadores, o a la calidad de sus recursos naturales, podrían producir los mismos productos que otros con menos horas de trabajo. Denominó a esa eficiencia “Ventaja Absoluta”. Y, posteriormente, los autores David Ricardo⁵ y John Stuart Mill, ya en la primera mitad del siglo XIX, elaboraron la primera teoría del comercio internacional (Torres, 1982:74). Basándose en la teoría de la Ventaja Comparativa, en la cual Ricardo señala que aún si un país posee ventaja absoluta en la elaboración de dos productos, todavía debe ser relativamente más eficiente que el otro país en la producción de un bien que el otro, entonces cada país tendría Ventaja Comparativa en la producción de uno de los dos productos y ambos países se beneficiarían al especializarse en un producto por completo y comerciar para obtener el otro.⁶

La argumentación de que el libre comercio es bueno para los países se sustenta, en su esencia, en la TVC desarrollada por David Ricardo (1772-1823), el cual considera que “en un sistema de comercio perfectamente libre, cada país dedica su capital y trabajo a los empleos que le son más beneficiosos. Estimulando la industria, recompensando la laboriosidad y utilizando más eficazmente las facultades peculiares conferidas por la naturaleza, el Comercio Internacional distribuye el trabajo más eficaz y económicamente, difundiendo el beneficio general y uniendo más a las naciones.

⁵David Ricardo introduce una serie de cambios tan significativos que suponen dar un giro al enfoque clásico que inicialmente explicaba el comercio internacional y, por tanto, la competitividad de los países en determinados sectores económicos.

⁶ Cziankota, 2007: pág. 153 Negocios Internacionales.

Este principio es el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que el trigo se cultive en América y Polonia y que la ferretería se facture en Inglaterra” (Ricardo, 1973). En el modelo ricardiano, el trabajo es el único factor de producción y los países exportarán los bienes que su mano de obra produce de forma relativamente más eficiente e importarán aquellos que produce de forma menos eficiente. En otras palabras, la pauta de producción de un país estará determinada por la ventaja comparativa en términos de la productividad del trabajo.

Esta primera teoría integral del comercio internacional, como se ha comentado anteriormente, se encuadra dentro del pensamiento económico clásico, dicha Teoría intenta fijar un modelo explicativo del comercio internacional de forma que a partir del mismo se pudieran explicar las causas de ese intercambio comercial entre países y las ventajas que tiene para aquellos países que se acogen al mismo. De esta forma, se identifican los factores que determinan el que unos países se especialicen y sean más competitivos que otros en la producción de determinadas mercancías.

2.2.1.2 La teoría neoclásica del comercio internacional: el modelo de Heckscher-Ohlin

La teoría del comercio cambió drásticamente en la primera mitad del siglo XX. La teoría desarrollada por el economista Eli Heckscher y después extendida por su antiguo discípulo Bertil Ohlin formó la Teoría del Comercio Internacional que aún es ampliamente aceptada hoy en día, La Teoría de las Proporciones de los Factores.

Dado que en el mundo real, además del trabajo existen otros factores productivos, la TVC es complementada

posteriormente por los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin (1936), planteando que las ventajas comparativas pueden surgir de las diferencias en la dotación de factores productivos entre países, incluyendo el trabajo y el capital. La teoría también conocida como H-O muestra que el Comercio Internacional está en gran medida orientado por las diferencias factoriales en los recursos; clasificándolos como intensivos en mano de obra (trabajo) e intensivos en capital (tecnología), haciendo que los países tiendan a exportar bienes cuya producción es intensiva en sus factores abundantes, e importar los que tienen un mayor contenido de su factor más escaso (Krugman y Obstfeld, 2002).

Los supuestos con los que trabaja la Teoría H-O son los siguientes (Cziankora, 2007):

1. La teoría asume dos países, dos productos y dos factores de producción, la suposición llamada 2X2X2. Observe que si ambos países estaban elaborando toda la producción que podían y comercializaban solo entre ellos (solo dos países), ¡Ambos países tendrían equilibrio comercial.
2. Los mercados para los insumos y productos son perfectamente competitivos. Los factores de producción, trabajo y capital fueron intercambiados en mercados que solo les pagaron por lo que valían. De igual modo, el comercio de los productos (el comercio internacional entre los dos países) era competitivo, así que un país no tenía poder de mercado sobre el otro.
3. Incrementar la producción de un producto experimenta rendimientos decrecientes, eso significaba que conforme un país, eventualmente requeriría más y más insumos por unidad de producción.
4. Ambos países utilizaban tecnologías idénticas. Cada producto era elaborado de la misma manera en ambos países. Eso

significaba que la única forma como un producto podía ser elaborado más barato en un país que en el otro, consistía que los factores de producción (mano de obra y capital) fuesen más baratos.

Este modelo ayuda a explicar con buen acierto las relaciones comerciales entre el Norte y el Sur y sus respectivos patrones de especialización. Mientras los países del Norte exportan bienes ricos en capital y conocimiento, los países del Sur exportan bienes intensivos en trabajo no calificado y recursos naturales. En ambos casos, tales especializaciones corresponden a sus recursos abundantes.

A pesar de las limitaciones empíricas del modelo H-O, así como la conocida Paradoja de Leontief (1950) que muestra que no siempre los países se especializan en la producción de bienes con recursos abundantes en términos relativos, favoreciendo en tal sentido un pensamiento más heterodoxo de la teoría del comercio.

2.2.1.3 Las nuevas teorías del comercio internacional

Ante los importantes cambios en la competencia que comenzaban a darse en la década de los setenta comienzan, en esta época, a elaborarse algunas teorías explicativas del comercio internacional que partían de la flexibilización de algunos de los supuestos, anteriormente comentados, de la teoría neoclásica. Dichas teorías se encuadran dentro del grupo denominado genéricamente “nuevas teorías del comercio internacional” (NTCI).

No obstante, estas teorías no son más que una continuación de las teorías neoclásicas, pues, aunque parten de los mismos supuestos, sustituyen el de competencia perfecta por el

de competencia imperfecta. En tal sentido, siguiendo a Guerrero (1995: 87), sobre estas teorías caben realizar las siguientes afirmaciones:

- No se trata de teorías opuestas sino que son una continuación de las teorías neoclásicas, pues tratan de complementarse y explicar diferentes aspectos de la realidad del comercio internacional.
- Cuando se realiza un análisis profundo de las mismas, algunos supuestos de partida, en principio diferentes, tienden a desaparecer, por lo que ambas convergen a un mismo enfoque, así, por ejemplo, se puede compatibilizar el modelo neoclásico de Heckscher-Ohlin con estas nuevas teorías del comercio internacional. Para ello puede consultarse: Lancaster (1980) o Helpman y Krugman (1985), en Guerrero (1995), es decir, a una misma filosofía de entender la competencia.
- Ambos grupos de teorías parten de un mismo paradigma, en este sentido, según Melián (2000), muchos autores integran a este grupo de teorías dentro de la teoría neoclásica con competencia imperfecta. Por consiguiente, tienen como punto de partida el pensamiento neoclásico.

A continuación, sin ánimo a ser exhaustivo, siguiendo a Bajo (1991), vamos a exponer algunas de las teorías más importantes que se pueden encuadrar dentro del grupo formado por las nuevas teorías del comercio internacional.

2.2.1.3.1 Teorías Neo Tecnológicas

Estas teorías ponen especial énfasis en el importante papel que juegan las diferencias tecnológicas entre países como fuente de ventaja comparativa en el comercio internacional, pues consideran que el progreso tecnológico se puede incorporar tanto en forma de proceso como de producto. En este sentido, la tecnología pasa ahora a jugar un papel dinámico en el comercio internacional, pues los procesos de generación y transmisión de las mismas son tratados ahora como variables endógenas del modelo. Dentro de estas teorías se pueden distinguir dos modelos, el modelo del desfase tecnológico (Posner, 1961 y Hufbauer, 1966, en Bajo [1991]) y el del ciclo de vida del producto (Vernon, 1966, 1974, 1979 y Hirsch 1967 en Bajo [1991]). No obstante, por motivos de espacio y tiempo, y por no entrar dentro de los objetivos marcados en el presente trabajo, no entraremos a analizar cada uno de ellos.

2.2.1.3.2 Organización industrial y comercio internacional

Estas teorías tratan de relacionar la organización industrial de un país con el comercio internacional. En este sentido, analizan aspectos tales como la estructura de la demanda interna como prerrequisito para la exportación, la influencia de la estructura de los mercados interiores sobre los flujos del comercio internacional, el incremento del comercio internacional sobre la eficiencia técnica y las economías de escala o la interrelación entre el comercio internacional y diferenciación del producto (Caves, 1980, 1985, Basevi, 1970, Frenkel, 1971, Drèze, 1960, 1961

Jacquemin, 1982, en Bajo, O [1991]). En definitiva, estos modelos pretenden explicar el comercio internacional de los países en función de las estructuras internas de sus mercados e industrias.

2.2.1.3.3 Economías de escala y la competencia imperfecta

Las teorías pertenecientes a este modelo pasan, de suponer rendimientos constantes, tal y como lo hacen las teorías neoclásicas de competencia perfecta, a suponer economías de escala, supuesto típico de mercados con competencia imperfecta. No obstante, tal y como expresa Óscar Bajo *si bien no constituyen todavía una alternativa a la teoría ortodoxa sirven al menos para introducir en el análisis aspectos descuidados por dicha teorías que han contribuido apreciablemente a mejorar nuestro conocimiento sobre los determinantes de los patrones comerciales* (Bajo, 1991: 72).

Estas teorías no pretenden justificar el comercio internacional en función de las diferencias factoriales entre países, las cuales explican el comercio inter-industrial en la teoría neoclásica, sino que, son los rendimientos crecientes, como recoge Paul Krugman (1992 en Bajo [1991]), lo que puede explicar, en base a sus desarrollos teóricos los cuales fueron enfocados en el costo de producción y cómo el costo y el precio mueven el comercio internacional, Krugman se enfocó en dos tipos de economías de escala, economías de escala internas (depende del tamaño de una empresa individual) y economías de escala externas (depende del tamaño de una

industria), Krugman analizó el concepto de comercio intra-industrial que es cuando un país importa y exporta el mismo producto, una idea que es obviamente inconsistente con cualquiera de las teorías de comercio planteadas en los tres últimos siglos. Según Krugman, las economías de escala internas pueden llevar a una empresa a especializarse en una línea de productos (para producir el volumen necesario para los beneficios de costo de las economías de escala.

No obstante, autores como Guerrero (1995) afirman que estas teorías siguen manteniendo, al igual que la teoría neoclásica, el supuesto de la misma función de producción para todas las empresas de un sector. Al mismo tiempo, señalan que las economías de escala no justifican por sí solas el comercio internacional, siendo necesario recurrir, en última instancia, a la ventaja comparativa.

2.2.1.3.4 La ventaja competitiva de las naciones

Considerando que le tema central y de fondo de la presente investigación es la Competitividad que genera el Estado a través de sus Políticas amerita citar al Gurú de las teorías de la competitividad, el Profesor Michael E. Porter.

En el artículo publicado originalmente en 1990, Michael E. Porter actualiza la teoría clásica de Adam Smith sobre la riqueza de las naciones, así como la preponderancia de los factores tradicionales de esa

riqueza: tierra, recursos naturales y el trabajo. En la economía actual, globalizada y cada vez más competitiva, esos factores ya no pueden producir y explicar por sí mismos las razones de por qué ciertos países generan mayor cantidad de riqueza que otros. La clave está en la competitividad y particularmente en la productividad de las naciones y de sus industrias, la que se expresa en diversas exportaciones a diversos lugares y en una sólida inversión fuera de las propias fronteras.

En un estudio de cuatro años de duración efectuado en 10 naciones examinó los patrones del éxito competitivo en los países más importantes y concluye que las empresas logran obtener una ventaja competitiva mediante actos de innovación. La capacidad de una nación para innovar es afectada por cuatro características amplias, el diamante de la ventaja nacional: 1) condiciones de los factores; 2) condiciones de la demanda; 3) industrias relacionadas y de apoyo; y 4) estrategia, estructura y rivalidad de las firmas. Por lo tanto para Michael E. Porter basándose en este análisis determina que los gobiernos deberían actuar como catalizadores y provocadores, pero no deberían involucrarse directamente en la competencia pues su función es animar o aún empujar a las compañías brindándoles las herramientas necesarias para que eleven sus aspiraciones y se muevan a niveles más altos del desempeño competitivo, siendo una función fundamental del estado el estimular la demanda primaria por productos avanzados o con mayor valor agregado, hacer que las empresas se enfoquen en mercados especializados, además de estimular la competencia y la rivalidad local

limitando la cooperación directa y haciendo cumplir estrictamente las normas y regulaciones anticompetitivas.

2.2.2 La competitividad

2.2.2.1 Definiciones

Müller⁷ *“Existen palabras que tienen el don de ser excepcionalmente precisas, específicas y al mismo tiempo extremadamente genéricas, ilimitadas; altamente operacionales y medibles, y al mismo tiempo, considerablemente abstractas y extensas. Sin embargo, cualquiera que sea el caso, estas palabras tienen el privilegio de moldear conductas y perspectivas, así como más pareciéndose a herramientas de evaluación, ejercer influencia en la vida práctica. Una de éstas palabras mágicas es competitividad”*

El marco conceptual de la competitividad fue establecido en el siglo XVII por las teorías de comercio internacional, cuya esencia está centrada sobre todo en aspectos económicos. El principal mentor de estas teorías fue David Ricardo, quien destacó por su metodología de las ventajas comparativas.⁸

La teoría económica clásica basa las ventajas comparativas de una región o una nación en la abundante dotación de factores básicos de producción (tierra, mano de obra y capital) y sobre todo, en la abundancia relativa de recursos naturales.

⁷ Müller, Gerardo. The Kadeidoscope of Competitiveness. Pág.1.

⁸ Bejarano, No. 2, 1998 e INCAE, 1996.

Con la globalización y toda una serie de elementos innovadores como tecnologías de avanzada, nuevos patrones de consumo y una mayor conciencia sobre la conservación de los recursos naturales, surge toda una reconceptualización del término 'competitividad', donde las ventajas comparativas como motores de desarrollo evolucionan hacia las ventajas competitivas.

Las ventajas competitivas se crean a partir de la diferenciación del producto y de la reducción de costos; aquí la tecnología, la capacidad de innovación y los factores especializados son vitales. Los factores especializados no son heredados (como sí lo es la base de recursos naturales), son creados y surgen de habilidades específicas derivadas del sistema educativo, del legado exclusivo del "saber-cómo" ("know-how") tecnológico, de la infraestructura especializada, de la investigación, de la capacitación que se le ofrezca al recurso humano, de mercados de capitales desarrollados y de una alta cobertura de servicios públicos de apoyo, entre otros. Las ventajas competitivas son únicas y es difícil que competidores de otras regiones puedan replicarlas o acceder a ellas, ya que además de responder a las necesidades particulares de una industria concreta, requieren de inversiones considerables y continuas para mantenerlas y mejorarlas.

La mencionada evolución del concepto de "ventajas comparativas" a "ventajas competitivas" permite reducir la función de los recursos naturales en cuya explotación se basaron principalmente y en general las fuentes tradicionales de crecimiento que requieren un tiempo y un esfuerzo mayor para crear ventajas competitivas.

Se distingue entre competitividad y competencia, al considerar a la primera como un concepto multidimensional que hace referencia a un proceso a través del cual se llega a un resultado: la competencia.⁹

Basándonos en la amplitud conceptual de la competitividad señalada anteriormente nos ha permitido generar una diversidad de definiciones que van desde propuestas muy específicas y limitadas donde uno de los ejes centrales ha sido el comercio internacional, hasta otras más amplias, complejas y generales que se confunden con conceptos tales como desarrollo y crecimiento económico, incorporando desde aspectos puramente económicos hasta aquellos de carácter técnico, socio-político y cultural.

Por tanto, es posible encontrar definiciones en varios niveles: las basadas en la firma, las basadas en el sector y las que tienen como referencia la economía nacional como un todo. En las definiciones que tienen como referencia la competitividad de la firma, suele subrayarse la capacidad para diseñar, producir y comercializar bienes en el mercado internacional (y de defender el mercado doméstico), teniendo como parámetro los estándares de eficiencia vigentes en el mercado mundial.

Aquellas definiciones que tienen como referencia el sector o la economía como un todo, no difieren esencialmente de las que acaban de señalarse, excepto porque se añade la condición de que la competitividad debe ser compatible en un mejoramiento en el nivel de vida.

⁹ Sepúlveda, Sergio (1998). Metodología para Estimar el Nivel de Desarrollo Sostenible en Espacios Territoriales. Cuadernos Técnicos 4. IICA. San José, Costa Rica.

Para efecto del presente estudio citaremos algunas definiciones sobre competitividad referentes a nivel de País y Empresa.

2.2.2.1.1 Definición de Competitividad a nivel País

Se toman las definiciones de Chesnais (1981) Jones y Teece (1998), y la de Harvard Bussiness School, citados por Bejarano (1998)

Chesnais¹⁰ sostiene que es la capacidad de un país (o grupo de países) de enfrentar la competencia a nivel mundial. Incluye tanto la capacidad de un país de exportar y vender en los mercados externos como su capacidad de defender su propio mercado doméstico respecto a una excesiva penetración de importaciones.

Jones y Trece¹¹ refieren que es el grado por el cual un país, en un mundo de mercados abiertos, produce bienes y servicios que satisfagan las exigencias del mercado y simultáneamente expande su Producto Bruto Interno y su PIB per cápita al menos tan rápidamente como sus socios comerciales.

Finalmente la Harvard Bussness School¹²: “Se refiere a la habilidad de un país para crear, producir, distribuir, productos o servicios en el comercio

¹⁰ Chesnais, 1981: 8, citado por Bejarano, No. 2, 1998: 64.

¹¹ Jones y Teece, 1998: 108, citado por Bejarano, No. 2, 1998: 65.

¹² Harvard Bussiness School, citado por Perkins en “Measuring economic competitiveness in trade”, citado por Bejarano, No. 2, 1998: 65.

internacional, manteniendo ganancias crecientes de sus recursos”.

2.2.2.1.2 Definición de competitividad a nivel Empresa

Las definiciones tomadas de Alic (1987) y Haguenauer (1989) expresa claramente a la competitividad a nivel de empresa:

“Significa la capacidad de las empresas de un país dado de diseñar, desarrollar, producir y vender sus productos en competencia con las empresas basadas en otros países”.¹³

“La capacidad de una industria (o empresa) de producir bienes con patrones de calidad específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos en niveles iguales o inferiores a los que prevalecen en industrias semejantes en el resto del mundo, durante un cierto período de tiempo”.¹⁴

2.2.2.2 Factores que influyen en la competitividad

La competitividad depende especialmente de la [productividad](#), del nivel de precios y de las diferencias en el nivel de desarrollo entre países. Existen otros factores que se supone tienen un efecto indirecto sobre la competitividad como la calidad del producto, la calidad del servicio o la imagen pública del productor, entendiendo que la productividad es la capacidad de producir más satisfactores (sean bienes o servicios) con menos

¹³ Alic, 1987: 5, citado por Bejarano, No. 2, 1998: 63.

¹⁴ Haguenauer, 1989: 23, citado por Bejarano, No. 2, 1998: 63.

recursos, la productividad depende en alto grado de la [tecnología](#) (capital físico) usada y la calidad de la formación de los trabajadores ([capital humano](#)), una mayor productividad redonda en una mayor capacidad de producción a igualdad de costos, o menores costes a igualdad de producto, en cuanto a la calidad de producto es la capacidad de producir satisfactores (sean [bienes](#) o servicios) que satisfagan las expectativas de los usuarios, por otro lado, también significa realizar correctamente cada paso del proceso de producción para satisfacer a los clientes internos de la organización y evitar satisfactores defectuosos, su importancia se basa en que el cliente satisfecho nos vuelve a comprar. Otra variable que influye en la competitividad es el servicio que es la capacidad de tratar a los clientes atendidos, en forma honesta, justa, solidaria y transparente, amable, puntual, etc., dejándolos satisfechos de sus relaciones con la organización y en función a la imagen o posicionamiento es la capacidad de la organización de promover en la mente de muchas personas la idea de que es la mejor alternativa para la obtención de los bienes o servicios que dejarán satisfechas sus necesidades y sus expectativas.

2.2.2.3 Competitividad y crecimiento económico

El aumento de la competitividad internacional constituye un tema central en el diseño de las normas y políticas nacionales de desarrollo socioeconómico. La competitividad de las empresas es un concepto que hace referencia a la capacidad de las mismas de producir bienes y servicios en forma eficiente (con costos declinantes y calidad creciente), haciendo que sus productos sean atractivos, tanto dentro como fuera del país. Para ello, es necesario lograr niveles elevados de productividad que permitan aumentar la rentabilidad y generar ingresos crecientes.

Una condición necesaria para ello es la existencia, en cada país, de un ambiente institucional y macroeconómico estable, que transmita confianza, atraiga capitales y tecnología, y un ambiente nacional (productivo y humano) que permita a las empresas absorber, transformar y reproducir tecnología, adaptarse a los cambios en el contexto internacional y exportar productos con mayor agregado tecnológico. Tal condición necesaria ha caracterizado a los países que, a su vez, han demostrado ser los más dinámicos en los mercados mundiales.

En este sentido, y con el objetivo de identificar los niveles y determinantes de la competitividad de los países, el World Economic Forum (WEF) presenta en forma anual, a través de su publicación The Global Competitiveness Report (GCR), indicadores de competitividad a nivel mundial, generando un escalafón por países, algunos de los componentes utilizados para calcular el Índice de Competitividad para el Crecimiento (ICC) son: el ambiente macroeconómico, la calidad de las instituciones públicas y la situación tecnológica.

2.2.2.4 Mitos y realidades del comercio exterior y los TLC's

Lo beneficioso para un país es exportar todo lo posible e importar lo menos posible

Si exportamos, es para obtener dólares a cambio de los bienes que podemos producir en exceso. Pero esos dólares no son un fin, son un medio para adquirir los productos que nos son escasos. El consumo de esos productos nos permitirá satisfacer diversas necesidades, lo cual contribuye a nuestro bienestar. Entonces debemos usar esos dólares lo más eficientemente posible: en los productos que ofrezcan la mejor calidad al menor precio, sin

importar de qué país provengan. Así podremos comprar más. Por lo tanto, las importaciones contribuyen al bienestar de las personas.

Las importaciones dañan a la industria local e incluso pueden llevar a la desindustrialización de la economía

La competencia es el estímulo fundamental para que las empresas eleven su productividad. Así, la industria local tiene que mejorar sus productos para poder competir con las importaciones. Eso beneficia a los consumidores. También mejorará el acceso a los insumos y bienes de capital que utilizan la industria y los demás sectores productivos. Y no olvidemos que la cadena de comercialización de los productos importados también genera empleo. Las empresas que salen del mercado son las que han sobrevivido solo gracias a la protección de los aranceles (a costa de los consumidores); por ello, tarde o temprano, su situación se vuelve insostenible. La apertura que el Perú vivió en los años noventa demostró que no hubo desindustrialización, sino todo lo contrario: entre 1990 y el 2000 la mayor parte de las industrias creció a tasas promedio de entre 5% y 13%.

Los aranceles son beneficiosos para la producción y el empleo nacional

Es la protección arancelaria la que daña a la industria, porque la vuelve menos competitiva. Como la competencia de las importaciones no les afecta, las empresas protegidas no se ven motivadas a esforzarse por ofrecer un mejor producto o bajar sus precios. El proteccionismo arancelario merma el ingreso y el bienestar de las personas, porque tienen que comprar productos de menor calidad a precios exagerados. Y eso no es todo. Al proteger con aranceles a algunos sectores y a otros no, se

perjudica a estos últimos porque la actividad protegida, aunque no sea más rentable, desvía recursos a usos menos eficientes.

La protección arancelaria y la franja de precios son mejores compensaciones que los subsidios directos ofrecidos por el Gobierno

La protección arancelaria y la franja de precios no benefician a los productores pequeños debido a que estos no tienen poder para negociar sus precios. Así, la evidencia prueba que los aranceles y la franja de precios han beneficiado a los grandes productores y a los intermediarios que terminan pagándole precios bajos a los productores pequeños y más pobres.

Por el contrario, se puede controlar que los subsidios directos sí los reciban los productores.

Las franjas de precios y los aranceles son mejores que los subsidios porque estos últimos significarían una carga para los contribuyentes

Actualmente, los consumidores ya tenemos esa carga. Las barreras arancelarias impiden la competencia y por lo tanto los peruanos pagamos precios muy elevados por los alimentos.

Para alcanzar el desarrollo cultural de otros países es necesaria la protección de la industria y subsidios del Gobierno

El desarrollo cultural de un país no requiere de un Estado paternalista, sino una estrategia de promoción y fomento, que no ponga trabas a la globalización porque la protección de la industria cultural debilita la dinámica de la misma. Además el excesivo proteccionismo estatal impediría el adecuado desarrollo de la industria y fomentaría la discrecionalidad a la hora de legislar. El

Estado debe: i) trabajar sobre los contenidos, estableciendo los lineamientos de una política cultural; ii) permitir que la apertura comercial reduzca los costos de la producción de la industria cultural al acceder a insumos más baratos (lo que genera menor necesidad de ayudas internas) y participar en un mercado más amplio. La cultura no debe protegerse, debe compartirse.

2.2.3 Regímenes Aduaneros en la Comunidad Andina

Los Países Miembros de la Comunidad Andina con el ánimo de impulsar su desarrollo y en particular de incrementar la producción industrial, hacen uso de varios tipos de regímenes aduaneros. Entre los más utilizados se puede mencionar las Zonas Francas, Régimen de Perfeccionamiento Activo, Drawback, Reposición en Franquicia, Depósitos de Aduanas y Perfeccionamiento Pasivo. A través de estos mecanismos se busca incrementar la competitividad de los bienes que se producen con insumos importados. Si bien dentro del proceso de apertura económica que está desarrollando la Comunidad Andina y el resto del mundo, la importancia de estos regímenes ya no es tan preponderante como era en el pasado, siguen siendo alternativas ofrecidas en prácticamente todo el mundo.

En el presente anexo se hace una breve descripción y análisis comparativo de las legislaciones nacionales en materia de Regímenes Aduaneros Especiales vinculados más directamente con el incentivo a las exportaciones. El orden en el cual se evalúan los regímenes corresponde a la mayor relevancia de las diferencias encontradas en la legislación interna. La existencia de distintas prácticas, no necesariamente implica un juicio de valor crítico. Actualmente se está realizando una consultoría que evaluará en profundidad el efecto de estas diferencias y se formulará una

propuesta de la armonización de regímenes sobre la base de las mejores prácticas para cada caso.

2.2.3.1 Drawback

En general algunos de los países miembros, indistintamente de la denominación que le otorguen¹⁵ coinciden en concebir el régimen como un mecanismo de devolución, restitución o reintegro de los derechos arancelarios. El objetivo de este régimen de restitución total o parcial de los gravámenes a la importación, es facilitar la actividad comercial de exportación apoyando al de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios. Este beneficio se otorga a los sectores industriales de productos de exportación y en base a él se devuelven los derechos que se hubieran pagado a las materias primas, artículos, piezas, etcétera, que se hayan incorporado o consumido en la elaboración de productos exportados efectivamente.

Colombia no utiliza este tipo de régimen. Sin embargo, utiliza el Certificado de Reembolso Tributario CERT, creado según la Ley 48 de diciembre 20 de 1983, con el propósito de promover las exportaciones de bienes y servicios, su diversificación y estimular la industria y los sectores productivos nacionales.

Uno de los elementos fundamentales de la distorsión esta en la forma como cada país ha concebido estos regímenes, en rigor dentro del mecanismo del drawback no se debe abarcar

¹⁵ En Bolivia, se le denomina Devolución del Gravamen Arancelario (GA). Draw Back. En Ecuador, se denomina Devolución condicionada de tributos. En Perú, se denomina Restitución de Derechos Arancelarios y en Venezuela, Drawback - Reintegro de los Impuestos de Importación.

devoluciones distintas a los impuestos de importación en una relación uno a uno. Esto pone al régimen en supuesto ideal a reconocer sólo impuestos efectivamente pagados directamente por el exportador y los cuales pueda demostrar documentalmente.

En la práctica, los países han asumido que esa noción pura termina afectando las operaciones y haciendo que se “exporten” impuestos y eso es lo que ha dado lugar al surgimiento del drawback que acepta devolver inclusive impuestos incorporados en los insumos, para lo cual se utiliza como punto de referencia para reconocer estos impuestos. Los distintos tratamientos por rama industrial a nivel de reconocimiento de impuestos, las normas que rigen las tramitaciones y la posición de la administración frente al reintegro o la devolución (indistintamente de su denominación) es lo que ha producido desequilibrios importantes. A ello se suma la tendencia de los países a utilizar el mecanismo con un verdadero incentivo (y no sólo como un medio de justicia tributaria o mecanismo fiscal de no exportación de impuestos) con lo cual, en algunos casos, más que una devolución el régimen deriva en un incentivo y afecta la competitividad de las exportaciones nacionales.

2.2.3.2 Admisión temporal para perfeccionamiento activo

En general los países admiten bajo este tipo de régimen¹⁶ materias primas, insumos, partes y piezas, con la excepción de lubricantes y combustibles. No obstante en Colombia el régimen es sensiblemente más amplio toda vez que además permite la de bienes de capital y repuestos, que se destinen a la instalación,

¹⁶ En Bolivia, Admisión Temporal Para Perfeccionamiento Activo (RITEX); en Colombia, Importación temporal para perfeccionamiento activo: de bienes de capital; en desarrollo de sistemas especiales de importación-exportación; e Importación temporal para procesamiento industrial; en Ecuador, Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo, en Perú: Admisión Temporal y en Venezuela, Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo.

ensanche o reposición de las respectivas unidades productivas, que hayan de ser utilizados en el proceso de producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes.

El régimen de garantías usualmente opera sobre la base del monto de los impuestos suspendidos. Sin embargo la legislación del Perú reconoce un tratamiento diferencial a favor de los denominados Buenos Contribuyentes al igual que Colombia, que establece un tratamiento especial a los usuarios altamente exportadores.

No existen normas que regulen expresamente la liberación de garantías en términos de tiempo y aplicación de principios de buena fe. Por tal razón, la liberación de las garantías diferirá dependiendo del tratamiento que dé a la materia cada administración aduanera.

Los plazos de permanencia de mercancía dentro del territorio aduanero con miras al perfeccionamiento, normalmente son de hasta 24 meses. En Ecuador para operaciones de maquila el plazo es de 180 días. En Colombia la regla es 24 meses pero para bienes de capital puede ser hasta un año y no hay plazo establecido para el procesamiento industrial de los denominados Usuarios Altamente Exportadores.

Colombia y Perú admiten de pleno derecho la reexportación sin penalidad, de mercancías ingresadas bajo el régimen y que no fueron objeto de perfeccionamiento. La legislación de los demás países no hace previsión en tal sentido lo

cual puede llevar a que en estos países, como ocurre efectivamente en Venezuela, los bienes importados para perfeccionamiento y que no son perfeccionados, deban ser nacionalizados salvo una especialísima y discrecional autorización del Jefe de la Administración Aduanera.

Con este mecanismo, que es uno de los más utilizados por los Países Miembros, cuando las mercancías se importan con vistas a una reexportación ulterior después de haber sido sometidas a un proceso determinado de elaboración, transformación o reparación, la mayor parte de las legislaciones nacionales autorizan la desgravación (total o parcial) de los impuestos y derechos de importación.

En estos casos se debe establecer el procedimiento con arreglo al cual se concede la desgravación de los impuestos y derechos de importación. El requisito usual es que los productos exportados se hayan obtenido a partir de las mercancías importadas.

El propósito principal de este régimen aduanero es permitir a las empresas nacionales ofrecer sus servicios en los mercados externos a precios competitivos y contribuir de este modo a dar mejores posibilidades de empleo a la mano de obra nacional.

Este régimen está previsto en todas las legislaciones de los Países Miembros, son minuciosas las reglamentaciones dictadas respecto a la aplicación de este régimen puesto que exige la aprobación previa de programas de producción, la inscripción de las empresas que operarán en el mismo en un registro especial y el cumplimiento de controles especiales por parte de las

autoridades aduaneras. En algunos casos se exige a las empresas que realicen una contabilidad especial para el control del ingreso, elaboración y egreso de los materiales o bienes admitidos temporalmente y la presentación de informes periódicos sobre las operaciones en trámite.

2.2.3.3 Zonas Francas

Colombia y Bolivia otorgan a estas zonas, por ficción jurídica expresamente contenida en la Ley, la condición de territorio aduanero distinto. Particularmente, en Bolivia y Colombia se acepta que entre estas zonas y el territorio nacional se realizan verdaderas operaciones de importación y exportación lo cual significa que las mercancías aún al interior del país son tratadas como extranjeras para los efectos de la devolución de impuestos correspondientes. Además, de las zonas francas existen territorios con tratamiento aduanero especial con legislación ad – hoc, que normalmente establece tratamientos diferenciados en materia de origen y de aplicación de regímenes aduaneros especiales. Siendo las zonas Francas y estos territorios especiales zonas con características cuyo alcance excede el mero trato de los regímenes aduaneros especiales, se imponen normas de armonización especiales para regular comunitariamente su creación y funcionamiento.

Las normas nacionales no contienen a menudo disposiciones especiales en materia de control fiscal del régimen. Las diferentes legislaciones establecen varias categorías de zonas francas, comerciales o de depósito, industriales, de servicios turísticos o tecnológicos, especiales de desarrollo en las que se promueven determinados programas de desarrollo. En algunas

legislaciones se instituye un organismo especial encargado del estudio de la factibilidad técnica, financiera y económica de los proyectos de instalación de cada zona franca, de los lugares propuestos para su instalación, su delimitación y medidas de seguridad. En la mayoría de los casos es el Poder Ejecutivo por medio del Ministerio de Hacienda o de Industria y Comercio quien autoriza la instalación de una zona franca.

En la mayoría de los casos no está permitido el comercio al por menor o de detalle dentro de la zona franca, excepto en las de Tratamiento Especial Comercial previstas en la legislación peruana, previo cumplimiento de las formalidades aduaneras.

2.2.3.4 Depósitos de Aduanas

La generalidad de los países conciben los depósitos aduaneros para que las mercancías permanezcan allí mientras se realiza el trámite aduanero. Los países en general tienen establecido en su legislación el régimen del depósito aduanero donde las mercancías son objeto de operaciones de manipulación que no pueden llegar a afectar su naturaleza. No obstante, en Colombia si existe un régimen que permite que en estos almacenes se efectúen transformaciones de mercancías importadas y nacionales para luego destinarlas al consumo interno. En los demás países al no existir este régimen los bienes nacionales que se utilizan como insumos para generar productos destinados al mercado interno, deben necesariamente salir del país, si el proceso de transformación tendrá lugar en un depósito aduanero. Para el efecto deben acogerse al régimen de exportación temporal de perfeccionamiento pasivo.

Durante el tiempo que transcurre entre la llegada de las mercancías a un país y la presentación de la declaración de mercancías correspondiente, las autoridades aduaneras ejercen el control sobre las mercancías en zonas autorizadas, denominadas "almacenes provisionales".

Se debe establecer un método simple para controlar las mercancías antes del despacho de aduanas, dado que es un procedimiento aduanero con arreglo al cual las mercancías importadas se almacenan bajo control aduanero sin pagar impuestos ni derechos de importación. Además, la normativa tiende a regular detalladamente la figura de los almacenes aduaneros para normar, entre otras cosas, su establecimiento y la administración, los tipos de mercancías que se pueden almacenar y su admisión en el almacén, las operaciones autorizadas, la duración del depósito y el traslado de mercancías depositadas en un almacén aduanero.

En los casos, en que las mercancías no han sido retiradas de los depósitos dentro de los plazos estipulados, ni se ha procedido a su despacho para consumo o su ingreso a cualquier otro régimen aduanero ni a su reexportación, las legislaciones aduaneras prevén la declaración de abandono de las mismas y su venta o remate por parte de la Aduana. En el caso de que se haya prestado garantía para el cumplimiento de la operación y las mercancías permanezcan mas allá de los plazos permitidos se deberá ejecutar la garantía prestada.

2.2.3.5 Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo

Este procedimiento aduanero permite que en un territorio aduanero las mercancías sean exportadas temporalmente con

finés de elaboración, transformación o reparación en el extranjero para luego ser reimportadas con exención total o parcial de los impuestos y derechos de importación. La aplicación de este procedimiento puede estar sujeta a la condición de que las operaciones de elaboración previstas no sean perjudiciales para los intereses nacionales, a juicio de las autoridades competentes.

Todos los países de la Comunidad Andina aplican este régimen. El plazo de permanencia fuera del país lo determina la autoridad aduanera, o la autoridad competente en caso de exigirse una autorización previa, no aduanera, a la solicitud de esta operación y el máximo que varía prorrogables por períodos determinados en cada reglamentación nacional.

Las administraciones de aduana deben verificar y valorar las mercancías en el momento de su egreso del país y en el momento de su retorno a fin de determinar su identificación y el mayor valor que las mismas hayan adquirido luego del perfeccionamiento o reparación sufrida en el exterior, y sobre ese mayor valor se deberá liquidar los tributos a la importación que correspondan en cada caso.

2.2.3.6 Régimen de reposición con franquicia arancelaria

Aparentemente no existen diferencias importantes entre los países andinos. Bajo este procedimiento se exonera de los derechos arancelarios y demás impuestos que gravan la importación, mercancías equivalentes a las que habiendo sido nacionalizadas han sido transformadas, elaboradas o materialmente incorporadas en productos exportados definitivamente, es decir que sirven para reponer insumos que se utilizaron en la elaboración de productos exportados.

Una ventaja importante de este procedimiento es que la solicitud de exención de impuestos, derechos de aduana o derechos de importación o de tributos aduaneros para las importaciones futuras se puede presentar en el momento de la exportación de los productos elaborados, mientras que en el caso de la admisión temporal para perfeccionamiento activo la solicitud se debe presentar cuando se importan las materias primas destinadas a la elaboración.

En algunos casos se exige que la importación de la mercancía en reposición se realice dentro de determinado plazo a contar desde la realización de la exportación. Y en otros se requiere que el interesado indique su voluntad de acogerse al régimen de reposición en franquicia en el momento de la exportación de los productos, brindando información detallada respecto de los insumos importados que fueron incorporados al producto que se exporta.

Las administraciones de aduana deben adoptar especiales medidas de control que incluyen el libre acceso a los documentos de contabilidad de las empresas y a la inspección del proceso de producción.

2.2.3.7 Importación temporal para reexportación en el mismo estado

No existen diferencias importantes en las normativa nacionales de los países andinos en este régimen que supone que las mercancías que ingresan al país, con carácter temporal -con desgravación de los impuestos y derechos de importación-, no

deben ser objeto de modificación alguna, excepto la depreciación normal debida al uso, y luego tienen que ser reexportadas dentro de un plazo determinado.

En la mayor parte de los casos, el procedimiento de admisión temporal establecido en las normas nacionales prevé la desgravación total de los impuestos y derechos de importación, pero en ciertos casos la desgravación puede ser solamente parcial (por ejemplo, cuando las mercancías importadas se utilizarán con fines de producción o en proyectos de obras).

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Organización Mundial de Aduanas

Establecida en 1952 la Organización Mundial de Aduanas (OMA), es la única organización intergubernamental con competencia exclusiva en materia de aduanas, tiene como misión mejorar la efectividad y la eficiencia de las aduanas respecto a temas como, recaudación de ingresos, facilitación de comercio, elaboración de estadísticas del comercio y protección a la sociedad, contribuyendo a mejorar estas áreas y de esta manera al bienestar económico y social de las naciones.

Está compuesta por un órgano superior que es el Consejo de Cooperación Aduanera, conformado por los Directores de Aduana de los más de 160 países miembros, tiene la asistencia de dos Comités uno de Política y el otro de Finanzas, cuenta con una Secretaria General que es responsable de la gestión cotidiana y de brindar asistencia a los Comités Técnicos y los de Política y Finanzas, tiene su sede en Bruselas –

Bélgica, actualmente el Secretario General es el Sr. Michel Danet (Francia).

El objetivo de la OMA es examinar los aspectos técnicos de los regímenes aduaneros, con el fin de promover los medios prácticos de alcanzar el más alto grado de armonía y uniformidad en los sistemas aduaneros y estudiar cualquier problema relativo a la cooperación aduanera que los países acuerden promover.

2.3.2 Promoción de exportaciones

La promoción de las exportaciones es un componente de la política económica, que involucra al Estado y al sector privado, cuya finalidad es esencialmente promover la producción de bienes y servicios para su colocación en los mercados del exterior, de manera que genere trabajo, ingresos y desarrollo.

Cuando hablamos de promoción no se refiere solo a promover productos, involucra mucho más que eso, es establecer estrategias que fomenten las exportaciones y eso pasa por estar acorde con los objetivos estratégicos nacionales y con el entorno internacional que se vive.

Por lo tanto, toda estrategia para la promoción de exportaciones debe de responder a las condiciones de los mercados internacionales, pues se busca atender al mercado; se debe buscar desarrollar ofertas exportables adecuadas y mejorar tecnología; asimismo debe estar de acuerdo a las necesidades de los importadores y exportadores.

Dentro de los instrumentos que se puede utilizar para lograr el desarrollo de las exportaciones tenemos: Cambiarios, Arancelarios, Fiscales, Financieros, Comerciales y de Inversiones e infraestructura.

2.3.3 Transformación de mercancías para consumo

Permite que éstas se introduzcan al territorio nacional para ser sometidas a un proceso de elaboración o transformación, con suspensión hasta por un plazo de doce meses del pago de los impuestos y aprovechamientos que, en su caso, sean exigibles por su importación a consumo, para que al término del proceso se paguen las contribuciones y aprovechamientos que correspondan al producto terminado que se importe a consumo, de modo tal que los gravámenes a pagar sean menores que los que se habrían pagado si los insumos se hubiesen importado directamente.

2.4 Marco Legal

2.4.1 Ley General de Aduanas D.S. 1053 Perú

La nueva Ley General de Aduanas, Decreto Legislativo Nro. 1053 contempla los siguientes regímenes de perfeccionamiento:

TÍTULO IV
REGÍMENES DE PERFECCIONAMIENTO
CAPÍTULO I

De la admisión temporal para perfeccionamiento activo

Artículo 68º.- Admisión temporal para perfeccionamiento activo
Régimen aduanero que permite el ingreso al territorio aduanero de ciertas mercancías extranjeras con la suspensión del pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el

consumo y recargos de corresponder, con el fin de ser exportadas dentro de un plazo determinado, luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento, bajo la forma de productos compensadores.

Las operaciones de perfeccionamiento activo son aquellas en las que se produce:

- a) La transformación de las mercancías;
- b) La elaboración de las mercancías, incluidos su montaje, ensamble y adaptación a otras mercancías; y,
- c) La reparación de mercancías, incluidas su restauración o acondicionamiento.

Están comprendidos en este régimen, las empresas productoras de bienes intermedios sometidos a procesos de transformación que abastezcan localmente a empresas exportadoras productoras, así como los procesos de maquila de acuerdo a lo establecido en el Reglamento.

Artículo 69º.- Mercancías objeto del régimen

Podrán ser objeto de este régimen las materias primas, insumos, productos intermedios, partes y piezas materialmente incorporados en el producto exportado (compensador), incluyéndose aquellas mercancías que son absorbidas por el producto a exportar en el proceso de producción; así como las mercancías que se someten al proceso de reparación, restauración o acondicionamiento. Asimismo podrán ser objeto de este régimen mercancías tales como catalizadores, aceleradores o ralentizadores que se utilizan en el proceso de producción y que se consumen al ser utilizados para obtener el producto exportado (compensador).

No podrán ser objeto de éste régimen las mercancías que intervengan en el proceso productivo de manera auxiliar, tales como lubricantes, combustibles o cualquier otra fuente energética, cuando su función sea la de generar calor o energía, así como los repuestos y útiles de recambio, cuando no están materialmente incorporados en el producto final y no son utilizados directamente en el producto a exportar; salvo que estas mercancías sean en sí mismas parte principal de un proceso productivo.

Artículo 70º.- Plazo

La admisión temporal para perfeccionamiento activo es automáticamente autorizada con la presentación de la declaración y de la garantía con una vigencia igual al plazo solicitado y por un plazo máximo de veinticuatro (24) meses computado a partir de la fecha del levante. Si el plazo fuese menor, las prórrogas serán aprobadas automáticamente, con la sola renovación de la garantía antes del vencimiento del plazo otorgado y sin exceder el plazo máximo.

Artículo 71º.- Garantía

Para autorizar el presente régimen se deberá constituir garantía a satisfacción de la SUNAT por una suma equivalente a los derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, más un interés compensatorio sobre dicha suma, igual al promedio diario de la TAMEX por día proyectado desde la fecha de numeración de la declaración hasta la fecha de vencimiento del plazo del régimen, a fin de responder por la deuda existente al momento de la nacionalización.

Artículo 72º.- Buen contribuyente de la admisión temporal para reexportación en el mismo estado

Las personas naturales o jurídicas podrán garantizar sus obligaciones en la forma y modo que se establezca mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas.

Artículo 73º.- Conclusión del régimen

El presente régimen concluye con:

- a) La exportación de los productos compensadores o con su ingreso a una zona franca, depósito franco o a los CETICOS, efectuada por el beneficiario directamente o a través de terceros y dentro del plazo autorizado;
- b) La reexportación de las mercancías admitidas temporalmente o contenidas en excedentes con valor comercial;
- c) El pago de los derechos arancelarios y demás tributos aplicables y recargos de corresponder, más el interés compensatorio igual al promedio diario de la TAMEX por día, computado a partir de la fecha de numeración de la declaración hasta la fecha de pago, conforme a lo establecido por la Administración Aduanera; en cuyo caso se dará por nacionalizada la mercancía tales como las contenidas en productos compensadores y/o en excedentes con valor comercial. La Administración Aduanera establecerá la formalidad y el procedimiento para la conclusión y terminación del régimen aduanero. El interés compensatorio no será aplicable en la nacionalización de mercancías contenidas en excedentes con valor comercial. En el caso de los productos compensadores y de los excedentes con valor comercial, el monto de los tributos aplicables estará limitado al de las mercancías admitidas temporalmente y sometidas al régimen;
- d) La destrucción total o parcial de la mercancía por caso fortuito o fuerza mayor debidamente acreditada, o a solicitud del beneficiario la cual debe ser previamente aceptada por la autoridad aduanera conforme a lo establecido en el Reglamento.

Si al vencimiento del plazo autorizado no se hubiera concluido con el régimen de acuerdo a lo señalado en el párrafo precedente, la SUNAT automáticamente dará por nacionalizada la mercancía, por concluido el régimen, y ejecutará la garantía.

Artículo 74º.- Base imponible tributaria aplicable a los saldos
Los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, aplicables a la importación para el consumo de los saldos pendientes, se calculan en función de la base imponible determinada en la declaración de admisión temporal para perfeccionamiento activo.

Artículo 75º.- Transferencia

Las mercancías admitidas temporalmente para perfeccionamiento activo y los bienes intermedios elaborados con mercancías admitidas temporalmente podrán ser objeto por una sola vez de transferencia automática a favor de terceros bajo cualquier título, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento.

CAPÍTULO III

Del drawback

Artículo 82º.- Drawback

Régimen aduanero que permite, como consecuencia de la exportación de mercancías, obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios, que hayan gravado la importación para el consumo de las mercancías contenidas en los bienes exportados o consumidos durante su producción.

Artículo 83º.- Procedimientos simplificados de restitución arancelaria
Por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y

Finanzas se podrán establecer los procedimientos simplificados de restitución arancelaria.

CAPÍTULO IV

De la reposición de mercancías con franquicia arancelaria

Artículo 84º.- Reposición de mercancías con franquicia arancelaria Régimen aduanero que permite la importación para el consumo de mercancías equivalentes, a las que habiendo sido nacionalizadas, han sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo, sin el pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo.

Son beneficiarios del régimen los importadores productores y los exportadores productores que hayan importado por cuenta propia los bienes sujetos a reposición de mercancía en franquicia.

Artículo 85º.- Mercancías objeto del régimen

Podrán ser objeto de éste régimen toda mercancía que es sometida a un proceso de transformación o elaboración, que se hubiere incorporado en un producto de exportación o consumido al participar directamente durante su proceso productivo.

No podrán ser objeto de este régimen las mercancías que intervengan en el proceso productivo de manera auxiliar, tales como lubricantes, combustibles o cualquier otra fuente energética, cuando su función sea la de generar calor o energía; los repuestos y útiles de recambio, cuando no están materialmente incorporados en el

producto final y no son utilizados directamente en el producto a exportar; salvo que estas mercancías sean en sí mismas parte principal de un proceso productivo.

Artículo 86º.- Plazos

Para acogerse a este régimen, la declaración de exportación debe presentarse en el plazo de un (1) año, contado a partir de la fecha de levante de la declaración de importación para el consumo que sustente el ingreso de la mercancía a reponer.

La importación para el consumo de mercancías en franquicia deberá efectuarse en el plazo de un (1) año, contado a partir de la fecha de emisión del certificado de reposición.

Podrán realizarse despachos parciales siempre que se realicen dentro de dicho plazo

Artículo 87º.- Libre disponibilidad de las mercancías

Las mercancías importadas bajo este régimen son de libre disponibilidad. Sin embargo, en el caso que éstas se exporten, podrán ser objeto de nuevo beneficio.

2.4.2 Legislación Aduanera Colombiana Decreto 2685

ARTICULO 116. MODALIDADES DE IMPORTACIÓN.

En el régimen de importación se pueden dar las siguientes modalidades:

- a) Importación ordinaria;
- b) Importación con franquicia;
- c) Reimportación por perfeccionamiento pasivo;
- d) Reimportación en el mismo estado;
- e) Importación en cumplimiento de garantía;
- f) Importación temporal para reexportación en el mismo estado;
- g) Importación temporal para perfeccionamiento activo:
 - Importación temporal para perfeccionamiento activo de bienes de capital
 - Importación temporal en desarrollo de Sistemas Especiales de Importación - Exportación;
 - Importación temporal para procesamiento industrial;
- h) Importación para transformación o ensamble;
- i) Importación por tráfico postal y envíos urgentes;
- j) Entregas urgentes y,
- k) Viajeros.
- l) Literal adicionado por el artículo 11 del Decreto 2557 de 2007. El nuevo

Según la modalidad de la importación, la mercancía quedará en libre o en restringida disposición. Salvo la modalidad de viajeros, a las demás modalidades de importación se les aplicarán las disposiciones contempladas para la importación ordinaria, con las excepciones que se señalen para cada modalidad en el presente Título.

Para efectos del presente estudio citaremos la modalidad de importación

h) Importación para transformación o ensamble.

Colombia ha venido implementando dentro de su normatividad aduanera, el régimen de Importación para Transformación o Ensamble, modelo que

orienta la propuesta para el presente estudio, para lo cual se ha tomado en consideración la Sección VII sobre legislación aduanera.

SECCIÓN VII: IMPORTACIÓN PARA TRANSFORMACIÓN O ENSAMBLE

ARTICULO 189. IMPORTACIÓN PARA TRANSFORMACIÓN O ENSAMBLE

Es la modalidad bajo la cual se importan mercancías que van a ser sometidas a procesos de transformación o ensamble, por parte de industrias reconocidas como tales por la autoridad competente, y autorizadas para el efecto por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, y con base en la cual su disposición quedará restringida.

Los autorizados para utilizar esta modalidad, deberán presentar la Declaración de Importación indicando la modalidad para transformación o ensamble, sin el pago de tributos aduaneros.

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales impartirá las instrucciones para el desarrollo de esta modalidad y habilitará el depósito donde se almacenarán las mercancías que serán sometidas al proceso de transformación o ensamble.

ARTICULO 190. DOCUMENTOS QUE SE DEBEN CONSERVAR

El declarante está obligado a conservar el original de los siguientes documentos:

- a) Registro o licencia de importación que ampare la mercancía, cuando a ellos hubiere lugar;
- b) Factura comercial;
- c) Documento de transporte;
- d) Certificado de origen, cuando se requiera para la aplicación de disposiciones especiales;

- e) Documentos exigidos por normas especiales;
- f) Lista de empaque, cuando hubiere lugar a ella;
- g) Mandato, cuando no exista endoso aduanero y la Declaración de Importación se presente a través de una Sociedad de Intermediación Aduanera y,
- h) La Declaración Andina del Valor y los documentos soporte cuando a ello hubiere lugar.

ARTICULO 191. TERMINACIÓN DE LA MODALIDAD

La modalidad de importación para transformación o ensamble se terminará, en todo o en parte, cuando las mercancías sean declaradas en importación ordinaria o en importación con franquicia, dentro del plazo establecido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

La Declaración de Importación ordinaria deberá presentarse una vez se obtenga el producto final, cancelando los tributos aduaneros, liquidados sobre el valor de las partes y accesorios extranjeros utilizados, teniendo en cuenta las tarifas correspondientes a la subpartida arancelaria de la unidad producida.

Los residuos, desperdicios o partes resultantes de la transformación, cuando se sometan a importación ordinaria, pagarán los tributos aduaneros de acuerdo con su clasificación en el Arancel de Aduanas.

También finalizará la importación para transformación o ensamble, cuando las mercancías importadas con suspensión de tributos o los productos finales obtenidos en el proceso de transformación o ensamble sean exportados, reexportados o destruidos de manera que carezcan de valor comercial, o cuando dentro del término fijado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, no se presentó la Declaración de Importación ordinaria o con franquicia, ni la mercancía se exportó o se

reexportó, eventos en los cuales se entiende abandonada a favor de la Nación, o cuando se acepte el abandono voluntario por parte de la autoridad aduanera.

2.4.3 Convenio de Kyoto

El Convenio de Kyoto revisado propone como regímenes de perfeccionamiento, en su Anexo F los siguientes: Perfeccionamiento activo, Perfeccionamiento pasivo, "Drawback", Transformación de mercancías para consumo, de la cual nuestra legislación ha recogido los tres primeros y ha mantenido al Régimen de Reposición de Mercancía en Franquicia arancelaria, dejando de lado la Transformación de mercancías para consumo. A continuación se presenta el Anexo Específico F, Capítulo 4:

Capítulo 4: Transformación de mercancías para consumo

Definición

A los efectos de la aplicación del presente Capítulo se entenderá por: "transformación de mercancías para consumo", el régimen aduanero según el cual las mercancías importadas puedan sufrir una transformación o una elaboración, bajo el control de la Aduana y antes de su importación para el consumo, de tal modo que el monto de los derechos y los impuestos a la importación aplicables a los productos obtenidos sea inferior al que sería aplicable a las mercancías importadas;

Principios

1. Norma

La transformación de mercancías para consumo se regirá por las disposiciones del presente Capítulo y, en la medida en que sean aplicables, por las disposiciones del anexo general.

2. Norma

El beneficio del régimen de transformación de mercancías para consumo será otorgado a condición que:

- La Aduana pueda asegurarse que los productos resultantes de la transformación de mercancías para consumo hayan sido obtenidos a partir de las mercancías importadas; y
- No se pueda restablecer económicamente el estado inicial de las mercancías luego de la transformación.

3. Norma

La legislación nacional determinará las categorías de mercancías y las operaciones de transformación autorizadas para la transformación de mercancías para consumo.

4. Norma

La transformación de mercancías para consumo no estará únicamente reservada a las mercancías importadas directamente del exterior sino que también se autorizará para mercancías que ya sean objeto de otro régimen aduanero.

5. Norma

El derecho de transformar mercancías para consumo no estará únicamente reservado al propietario de las mercancías importadas.

6. Práctica recomendada

Se debería conceder a las personas que realicen frecuentemente operaciones de transformación de mercancías para consumo, previa solicitud, una autorización general que cubra las operaciones mencionadas.

7. Norma

La operación de transformación de mercancías para consumo quedará terminada con el desaduanamiento de los productos resultantes de la transformación mencionada.

8. Norma

Previa solicitud y si las circunstancias así lo justificaran, la Aduana deberá conceder la terminación del régimen cuando los productos resultantes de la transformación o de la elaboración sean colocados bajo otro régimen aduanero, a condición que se cumpla con las condiciones y las formalidades aplicables en cada caso.

9. Norma

Los desechos y desperdicios resultantes de la transformación de mercancías para consumo en caso de desaduanamiento, estarán sujetos a los derechos y los impuestos a la importación que les serían aplicables si hubieran sido importados en ese estado.

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación es descriptiva, explicativa y aplicada.

3.2 Diseño de investigación

La investigación es de tipo No experimental, de una sola casilla Descriptiva.

Formulación:

M : O

M: Empresas importadoras de materias primas y productos intermedios.

O: Competitividad de las empresas importadoras que utilicen Régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo”.

La técnica utilizada para contrastar las hipótesis será de análisis y síntesis y además deductiva – lógica.

3.3 Población y muestra

3.3.1 Universo

El universo o población meta del presente trabajo lo conforman las empresas importadoras que adquieren del mercado exterior materias primas e insumos con la finalidad transformar y comercializar sus productos para satisfacer la demanda interna. Para fines del presente estudio, se ha considerado como población meta definida a las industrias que tienen mayor impacto competitivo y relevancia en la economía del país. Por tanto, las Industrias seleccionadas son: la farinácea, la avícola, la textil, los lácteos y el papel, las cuales, según el registro oficial de la SUNAT, de los últimos tres meses, según partidas arancelarias, temas de estudio, constituyen un total de 190 empresas:

SECTOR INDUSTRIAL	N
Sector farináceo	16
Sector avícola	48
Sector textil	56
Sector lácteo	32
Sector papel	38
TOTAL	190

Fuente: Elaboración propia.

3.3.2 Muestra

Para efectos de selección del tamaño de la muestra, el investigador procedió a listar los elementos de la población meta (industrias seleccionadas). Luego, se aplicó la fórmula estadística para poblaciones finitas:

$$n = \frac{Z^2 (p \cdot q) N}{e^2 (N-1) + z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde los valores son:

z : 1.96 (Nivel de confianza) = (95%)

p : 0.50 (Probabilidad de aceptación)

q : 0.50 (Probabilidad de rechazo)

N : 190 (Población)

e : 0.113 (Margen de error) = (11.3%)

Después de reemplazar valores, se obtuvo un tamaño de muestra de 54 empresas importadoras, dicho cálculo fue corroborado con la compañía Datum Internacional, según página web site <http://www.datum.com.pe/margendeerror.php>.

Una vez identificada el tamaño de la muestra, en forma proporcional se asignó el número de empresas a entrevistar por sector industrial, para luego usar el muestreo no probabilístico, según el método de conveniencia, dado que resulta difícil su acceso por distancia geográfica y el hermetismo de brindar información. Por tanto, el criterio de selección de la muestra fue el siguiente:

SECTOR INDUSTRIAL	N	%	n
Sector farináceo	16	8.42	04
Sector avícola	48	25.26	14
Sector textil	56	29.47	16
Sector lácteo	32	16.84	09
Sector papel	38	20.00	11
TOTAL	190	100.00	54

Fuente: Elaboración propia.

3.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de información

3.4.1 Técnicas cualitativas

Para la recolección de datos, el investigador utilizó la herramienta de las entrevistas en profundidad tomando en cuenta los objetivos, hipótesis y variables del proyecto de investigación asegurándose de trabajar con información veraz y con un alto grado de confiabilidad. El trabajo de recolección de la información estuvo a cargo del investigador.

La unidad de observación está dada por cada una de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios.

3.4.2 Técnicas cuantitativas

Para la recolección de datos, se aplicaron encuestas utilizando la herramienta del cuestionario con el fin de generalizar los datos buscando obtener validez externa de acuerdo con los objetivos de investigación.

El tipo de encuesta que se aplicó, a decir del autor Hair et al (2004), será a través de:

- Entrevistas ejecutivas, la cual consistió en un intercambio personal con un ejecutivo de la empresa realizado e su oficina.

- Entrevistas telefónicas, que consistió en un intercambio de preguntas y respuestas que se realiza por vía telefónica.
- Encuestas por correo electrónico, que permitió la recolección de datos de respuesta individual a través de este medio electrónico.

Asimismo, se utilizó la investigación bibliográfica y documental, a través de fuentes secundarias de información que permitió analizar el contexto de promoción de exportaciones e importaciones: estudios, cifras estadísticas de fuentes oficiales, libros, etc.

CAPITULO IV

PRESENTACIÓN Y ANALISIS DE RESULTADOS

CUADRO 01
CALIFICACION DEL DESEMPEÑO DE LA SUNAT / ADUANAS, , SEGÚN
EMPRESARIOS IMPORTADORES DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS
INTERMEDIOS

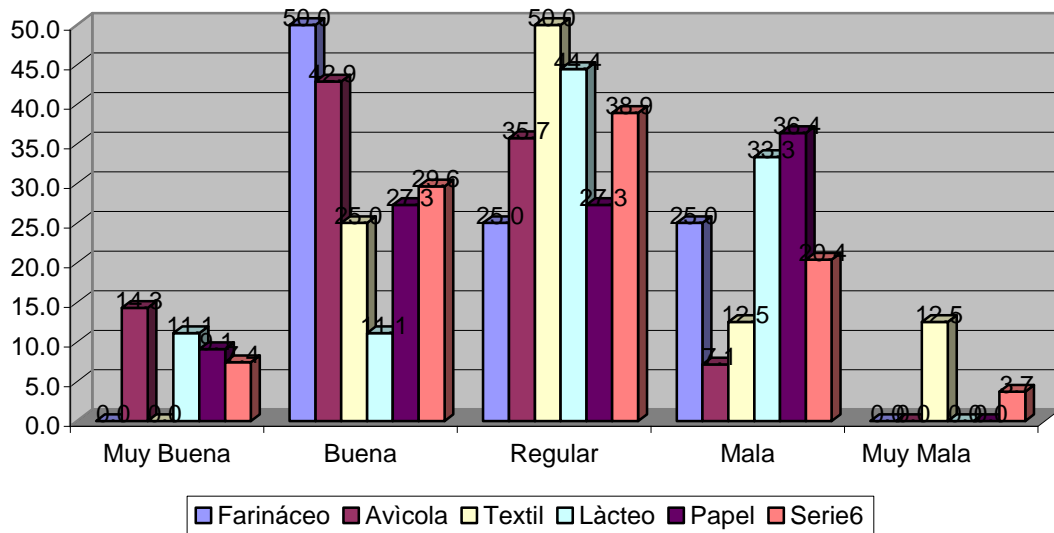
Calificación del desempeño	SECTOR INDUSTRIAL										TOTAL GENERAL	
	FARINACEO		AVICOLA		TEXTIL		LACTEO		PAPEL		F	%
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
Muy Buena	0	0.0	2	14.3	0	0.0	1	11.1	1	9.1	4	7.4
Buena	2	50.0	6	42.9	4	25.0	1	11.1	3	27.3	16	29.6
Regular	1	25.0	5	35.7	8	50.0	4	44.4	3	27.3	21	38.9
Mala	1	25.0	1	7.1	2	12.5	3	33.3	4	36.4	11	20.4

Muy Mala 0 0.0 0 0.0 2 12.5 0 0.0 0 0.0 2 3.7

TOTAL GENERAL 4 100.0 14 100.0 16 100.0 9 100.0 11 100.0 54 100.0

Fuente: Encuestas realizadas a empresarios. Diciembre 2008

GRAFICO 01: CALIFICACION DEL DESEMPEÑO DE LA SUNAT / ADUANAS



En el Cuadro 01, se indica que los empresarios importadores de materias primas e insumos intermedios califican el desempeño de la SUNAT/ADUANAS como regular (39%), siendo los sectores Textil y Lácteo, los que atribuyen en mayor medida esta calificación; mientras que el sector Farináceo califica mejor su desempeño (50%), contrariamente al sector papel que le otorga una calificación mala (36%). Esto podría deberse dado que de acuerdo con la materia prima a exportar se utiliza la modalidad de despacho urgente, lo que significa tienen mayores facilidades en la descarga. De otro lado, el conjunto de partidas arancelarias del papel y los textiles se consideran sensibles, por lo cual los despachos suelen retrasarse debido a las muestras que se extraen durante

el proceso de desaduanaje, ello genera muchas veces lentitud en lo que se relaciona con un mal desempeño por parte del personal de aduanas. Cabe indicar que solo el 7.4% de los encuestados considera que la SUNAT/ADUANAS tiene un desempeño muy bueno y en contraparte el 3.7% de encuestados considera que el desempeño es muy malo. En términos generales se deduce que el desempeño de la SUNAT/ADUNAS es considerado como regular y ello se debe a que los trámites son engorrosos, los empresarios esperan que la legislación mejoren con la nueva normatividad que se ha puesto en vigencia, pues consideran que la SUNAT/ADUANAS tendría que tener un rol mucho más ágil , con lo cual conllevaría a evitar sobre costos para los usuarios como almacenajes y sobreestadía de contenedor, pues lo que exigen los importadores de materias primas y productos intermedios es agilidad en los trámites ya que deben competir con mercancías que provienen del exterior y pues resulta perjudicial las demoras en los terminales de almacenamiento. En términos generales la percepción de las empresas consultadas acerca del desempeño de SUNAT/ADUANAS es regular, ello indicaría que dicha institución debe de mejorar ya que hoy en día es una institución vital para las empresas que han decidido incursionar en el mercado global.

CUADRO 02
CALIFICACION DE LOS CONSTRUCTOS DE DESEMPEÑO DE LA SUNAT /
ADUANAS, SEGÚN EMPRESARIOS IMPORTADORES DE MATERIAS PRIMAS E
INSUMOS INTERMEDIOS

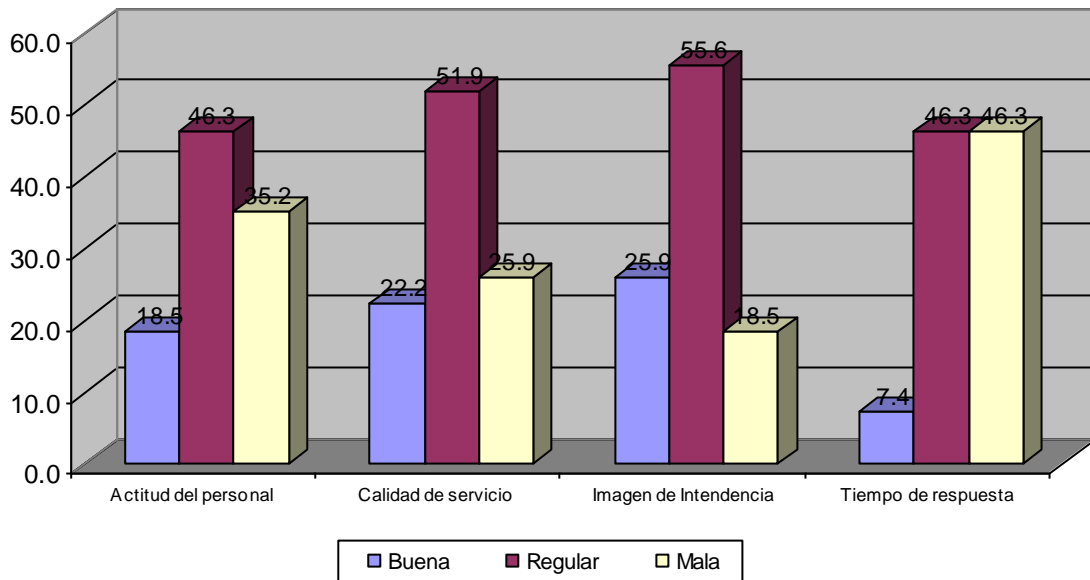
Constructos de desempeño	CALLAO (*)								SALAVERRY (**)							
	Buena		Regular		Mala		TOTAL(*)		Buena		Regular		Mala		TOTAL(**)	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Actitud del personal	10	18.5	25	46.3	19.0	35.2	54	100.0	7	38.9	9	50.0	2	11.1	18	100.0
Calidad de servicio	12	22.2	28	51.9	14.0	25.9	54	100.0	6	33.3	9	50.0	3	16.7	18	100.0
Imagen de Intendencia	14	25.9	30	55.6	10.0	18.5	54	100.0	10	55.6	7	38.9	1	5.6	18	100.0
Tiempo de respuesta	4	7.4	25	46.3	25.0	46.3	54	100.0	5	27.8	11	61.1	2	11.1	18	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a empresarios. Diciembre 2008

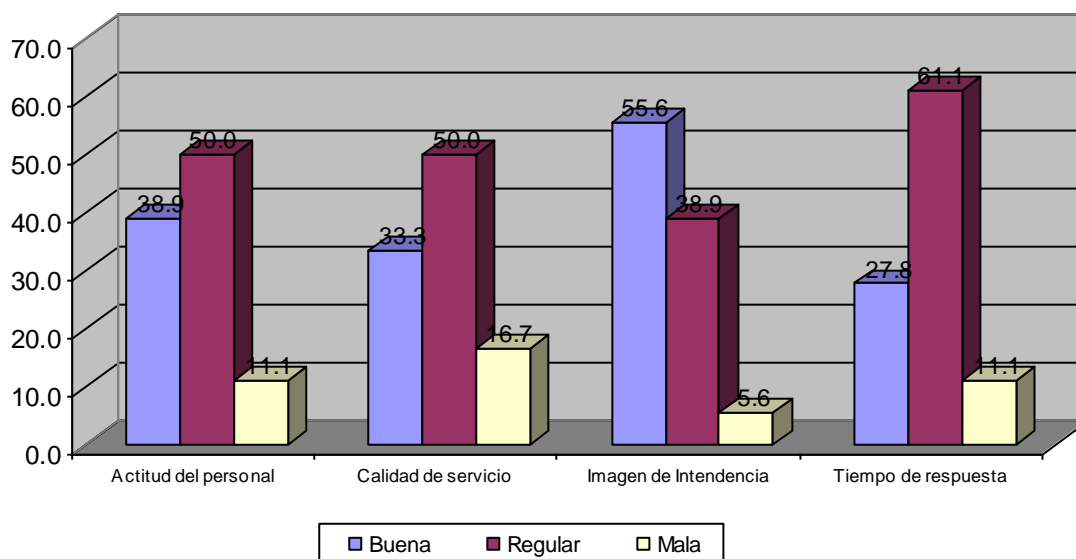
(*) Respuestas en función de los cinco sectores empresariales encuestados

(**) Respuestas en función de dos sectores empresariales encuestados: Farináceo y Avícola

CUADRO 2.1: CALIFICACION DE LOS CONSTRUCTOS DE DESEMPEÑO DE LA SUNAT / ADUANAS CALLAO



CUADRO 2.2: CALIFICACION DE LOS CONSTRUCTOS DE DESEMPEÑO DE LA SUNAT / ADUANAS SALAVERRY



En los Cuadros 2.1 y 2.2 se observa los aspectos de calificación de desempeño de la SUNAT/ADUANAS, según los empresarios, bajo cuatro criterios. Así tenemos que respecto del desempeño de SUNAT/ADUANAS Callao, la actitud del personal, la calidad de servicio y la imagen de la Intendencia han sido calificadas como regular con un 46%, 52% y 56% respectivamente; en tanto el tiempo de respuesta tiene a ser calificado de regular a malo en un 66.3%. De otro lado, el desempeño de la SUNAT/ADUANAS Salaverry, los constructos evaluados tienden a ser calificados de regular a buenos. Esto se explicaría debido a la existencia de un menor movimiento comercial y una comunicación más directa entre operadores y usuarios del servicio, cabe resaltar la Imagen de la Intendencia debido básicamente la ética con que desarrollan su trabajo, teniendo una aceptación por parte de los usuarios del 55.6% del total de las empresas encuestadas .

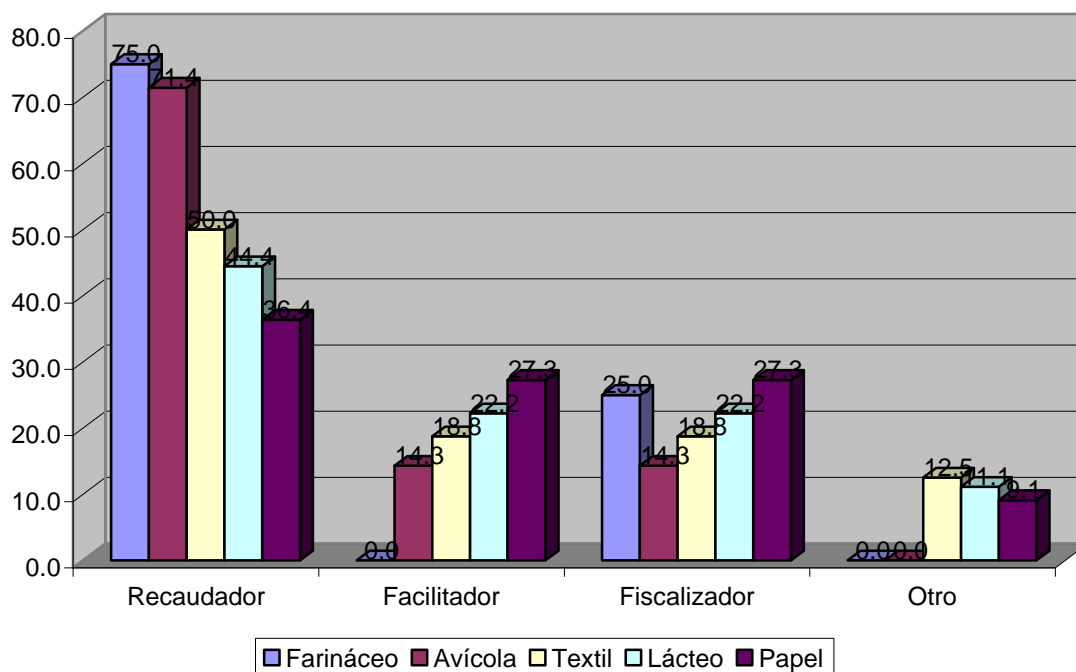
CUADRO 03

**ROL DE LA SUNAT / ADUANAS, SEGÚN EMPRESARIOS IMPORTADORES DE
MATERIAS PRIMAS E INSUMOS INTERMEDIOS**

Rol de SUNAT / ADUANAS	SECTOR INDUSTRIAL										TOTAL GENERAL	
	FARINACEO		AVICOLA		TEXTIL		LACTEO		PAPEL		F	%
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
Recaudador	3	75.0	10	71.4	8	50.0	4	44.4	4	36.4	29	53.7
Facilitador	0	0.0	2	14.3	3	18.8	2	22.2	3	27.3	10	18.5
Fiscalizador	1	25.0	2	14.3	3	18.8	2	22.2	3	27.3	11	20.4
Otro	0	0.0	0	0.0	2	12.5	1	11.1	1	9.1	4	7.4
TOTAL GENERAL	4	100.0	14	100.0	16	100.0	9	100.0	11	100.0	54	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a empresarios. Diciembre 2008

GRAFICO 03: ROL DE LA SUNAT / ADUANAS



En efecto, del 100% de empresarios encuestados, se indica que la mayoría (53.7%) percibe que el rol que desempeña la SUNAT es recaudador, considerando los sectores, el Farináceo y el Avícola son los que le otorgan esta calificación. Una explicación que se le da es a la formación que tienen los funcionarios de SUNAT/ADUNAS, pues existen personas que les cuesta cambiar debido justamente a las formación que recibieron desde su juventud, ello se aprecia en el personal más joven pues tienen una actitud distinta. Esta apreciación podría constituir una barrera para la aceptación del régimen "Transformación de Mercancías para el Consumo", puesto que la tendencia de una Aduana Moderna es la de facilitar los procesos de comercio exterior. El 20.4% de las empresas encuestadas consideran que el rol de la SUNAT/ADUANAS es fiscalizador, cabe indicar que la legislación nacional prevee en el código tributario dicha facultad, ha ello se le llama Aduana de segundo piso, existe una intendencia para dicho fin que es la Intendencia de

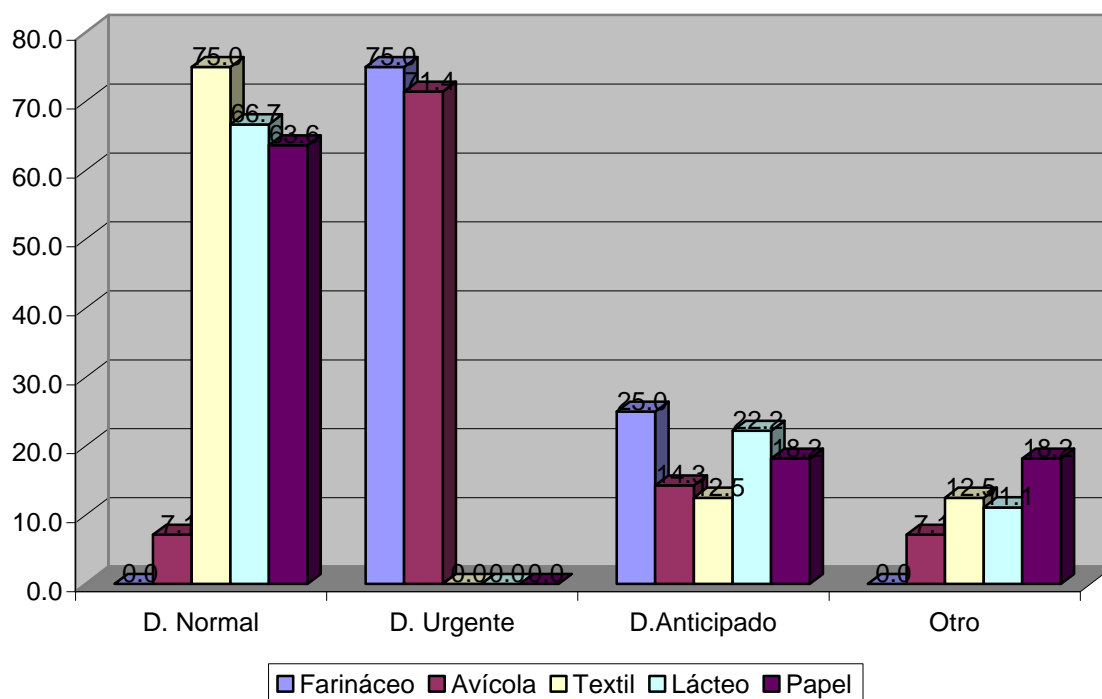
Fiscalización, pues varias de las empresas encuestadas han recibido visitas de fiscalización posterior en sus respectivas empresas. Por otro lado cabe indicar que existe un 18.5% de empresas encuestadas que consideran que el rol de la SUNAT/ADUANAS es facilitador, en comparación a otras aduanas en la región y en otros continentes esta calificación es mayor, una explicación sería la cultura tributaria que enmarca al sector empresarial en otros países y de la política gubernamental que aplican en otros países con mayor apertura comercial. Cabe indicar que las empresas encuestadas esperan que en el corto y mediano plazo el rol de la SUNAT/ADUANAS sea más facilitador y que se considere un aliado de sus operaciones de comercio exterior.

CUADRO 04
MODALIDAD DE DESPACHO UTILIZADA, SEGÚN EMPRESARIOS
IMPORTADORES DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS INTERMEDIOS

Modalidad de despacho	SECTOR INDUSTRIAL										TOTAL GENERAL	
	FARINACEO		AVICOLA		TEXTIL		LACTEO		PAPEL		F	%
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
D. Normal	0	0.0	1	7.1	12	75.0	6	66.7	7	63.6	26	48.1
D. Urgente	3	75.0	10	71.4	0	0.0	0	0.0	0	0.0	13	24.1
D. Anticipado	1	25.0	2	14.3	2	12.5	2	22.2	2	18.2	9	16.7
Otro	0	0.0	1	7.1	2	12.5	1	11.1	2	18.2	6	11.1
TOTAL GENERAL	4	100.0	14	100.0	16	100.0	9	100.0	11	100.0	54	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a empresarios. Diciembre 2008

GRAFICO 04: MODALIDAD DE DESPACHO



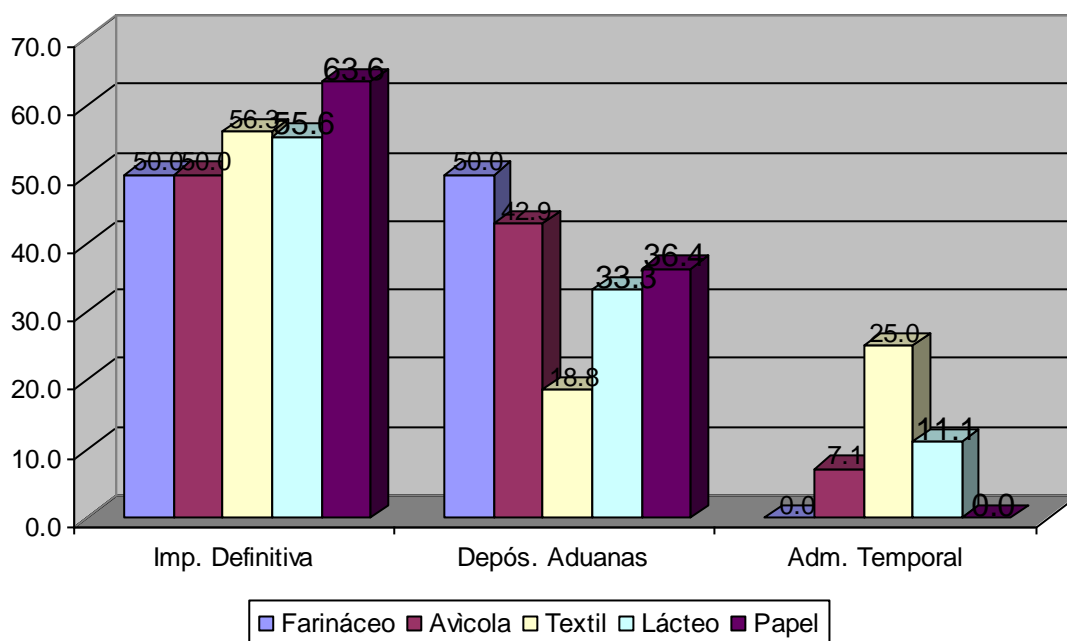
Además las modalidades de despacho de los sectores empresariales estudiados, según el Cuadro 04 corresponden a las modalidades de Despacho Normal 48% y Despacho Urgente con un 24%. Es notorio destacar que los sectores que utilizan la primera modalidad corresponden al Sector Textil, Lácteo y Papel; en tanto los sectores Farináceo y Avícola utilizan a segunda modalidad precitada. Cabe indicar que la modalidad de despacho anticipado es utilizada en todos los sectores pero en menor número debido a que la modalidad de despacho urgente les otorga mayores facilidades en los procesos de desaduanaje sobretodo en los sectores Textil y Lácteo.

CUADRO 05
REGIMEN ADUANERO AL CUAL SE DESTINA LA MERCADERÍA, SEGÚN
EMPRESARIOS IMPORTADORES DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS
INTERMEDIOS

Régimen Aduanero	SECTOR INDUSTRIAL										TOTAL GENERAL	
	FARINACEO		AVICOLA		TEXTIL		LACTEO		PAPEL		F	%
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
Imp. Definitiva	2	50.0	7	50.0	9	56.3	5	55.6	7	63.6	30	55.6
Depósito de Aduanas	2	50.0	6	42.9	3	18.8	3	33.3	4	36.4	18	33.3
Adm. Temporal	0	0.0	1	7.1	4	25.0	1	11.1	0	0.0	6	11.1
TOTAL GENERAL	4	100.0	14	100.0	16	100.0	9	100.0	11	100.0	54	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a empresarios. Diciembre 2008

GRAFICO 05: REGIMEN ADUANERO AL CUAL SE DESTINA LA
MERCADERÍA



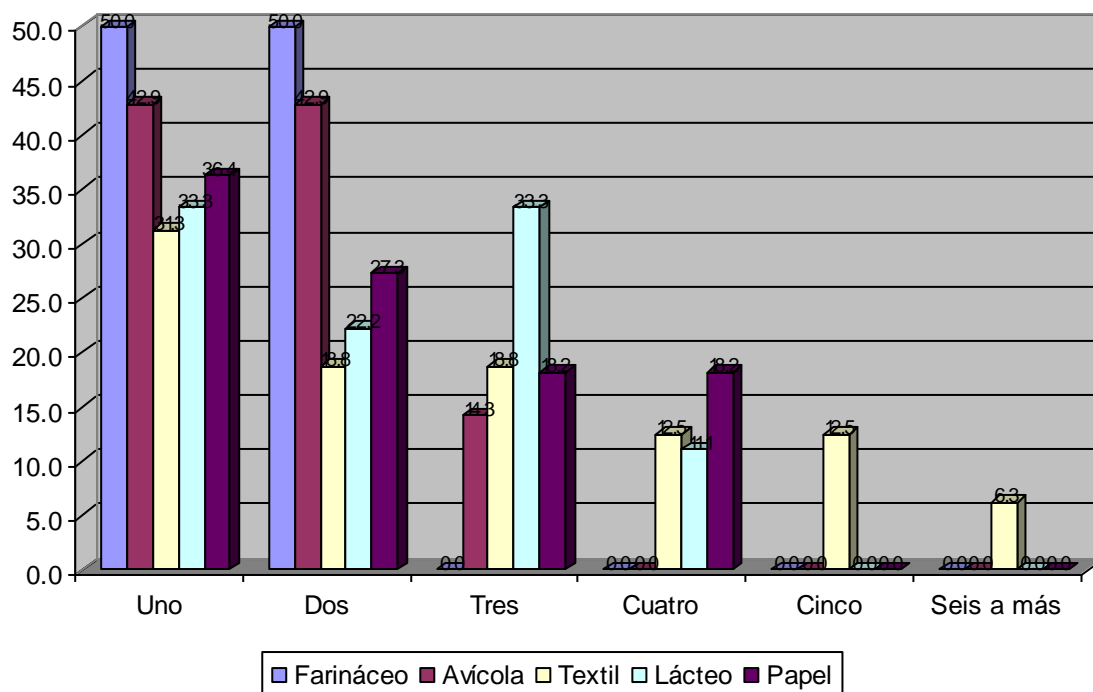
En el Cuadro 05, se puede observar que los sectores empresariales estudiados destinan, en su mayoría, sus mercaderías al Régimen de Importación Definitiva (56%), mientras que un porcentaje significativo utiliza el Depósito Aduanero. Los sectores Textil, Lácteo y Papel se acogen en mayor medida al primer Régimen; mientras que el sector Farináceo hace uso de ambos en igual medida. Cabe indicar que los sectores Farináceo y Avícola hacen uso con frecuencia del régimen de Depósito de Aduanas por los grandes volúmenes de mercancías que manejan y dicho régimen se acomoda sus necesidades, cuyo factor determinante es la liquidez que tendrían que usar para liberar de inmediato sus mercancías. Con un menor porcentaje (6%) del total de empresas encuestadas utilizan el régimen de Admisión Temporal, dicho régimen es utilizado por empresas que importan materias primas y productos intermedios con el fin de producir y transformar para luego exportar productos compensadores para que sean consumidos en el mercado internacional, son empresas que han segmentado mercados y que comercializan sus productos en el mercado nacional e internacional.

CUADRO 06
FRECUENCIA DE TRAMITE MENSUALES DE DESPACHO ANTE LA SUNAT /
ADUANAS, SEGÚN EMPRESARIOS IMPORTADORES DE MATERIAS PRIMAS E
INSUMOS INTERMEDIOS

Frecuencia de Trámite	SECTOR INDUSTRIAL										TOTAL GENERAL	
	FARINACEO		AVICOLA		TEXTIL		LACTEO		PAPEL		F	%
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
Uno	2	50.0	6	42.9	5	31.3	3	33.3	4	36.4	20	37.0
Dos	2	50.0	6	42.9	3	18.8	2	22.2	3	27.3	16	29.6
Tres	0	0.0	2	14.3	3	18.8	3	33.3	2	18.2	10	18.5
Cuatro	0	0.0	0	0.0	2	12.5	1	11.1	2	18.2	5	9.3
Cinco	0	0.0	0	0.0	2	12.5	0	0.0	0	0.0	2	3.7
Seis a más	0	0.0	0	0.0	1	6.3	0	0.0	0	0.0	1	1.9
TOTAL GENERAL	4	100.0	14	100.0	16	100.0	9	100.0	11	100.0	54	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a empresarios. Diciembre 2008

GRAFICO 06: FRECUENCIA DE TRAMITE MENSUALES DE DESPACHO ANTE LA SUNAT / ADUANAS



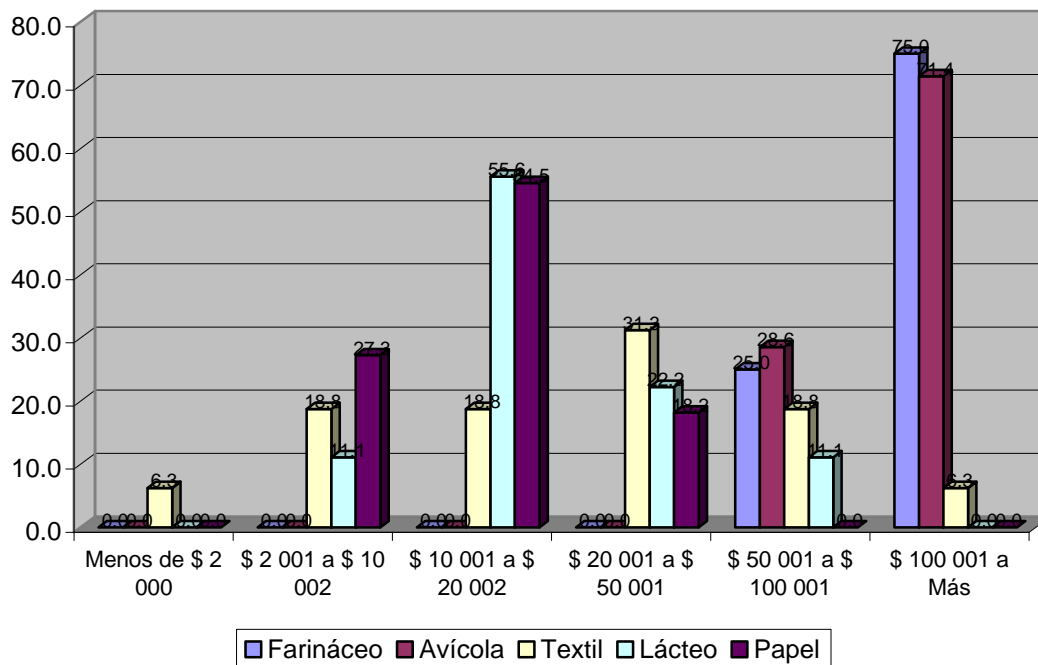
En el Cuadro 06, se observa que la frecuencia de trámite mensual de despachos aduaneros está entre uno y dos, con un 37% y 30% respectivamente. El sector lácteo es quien tiene una mayor frecuencia (tres). Asimismo se podría indicar que las empresas importadoras de materias primas y productos aduaneros no destinan mercancías con mucha rotación ante la SUNAT/ADUANAS con lo cual se deduce que las operaciones son esporádicas y previstas con anticipación en comparación con el sector exportador, ello permite a las empresas planificar sus actividades con mayor tiempo de holgura. Cabe indicar que las que demuestran tener un mayor dinamismo son los sectores Textil y Papel.

CUADRO 07
VALORES FOB EN PROMEDIO POR DESPACHO, SEGÚN EMPRESARIOS
IMPORTADORES DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS INTERMEDIOS

Valores FOB	SECTOR INDUSTRIAL										TOTAL GENERAL	
	FARINACEO		AVICOLA		TEXTIL		LACTEO		PAPEL		F	%
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
Menos de \$ 2 000	0	0.0	0	0.0	1	6.3	0	0.0	0	0.0	1	1.9
\$ 2 001 a \$ 10 000	0	0.0	0	0.0	3	18.8	1	11.1	3	27.3	7	13.0
\$ 10 001 a \$ 20 000	0	0.0	0	0.0	3	18.8	5	55.6	6	54.5	14	25.9
\$ 20 001 a \$ 50 000	0	0.0	0	0.0	5	31.3	2	22.2	2	18.2	9	16.7
\$ 50 001 a \$ 100 000	1	25.0	4	28.6	3	18.8	1	11.1	0	0.0	9	16.7
\$ 100 001 a Más	3	75.0	10	71.4	1	6.3	0	0.0	0	0.0	14	25.9
TOTAL GENERAL	4	100.0	14	100.0	16	100.0	9	100.0	11	100.0	54	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a empresarios. Diciembre 2008

GRAFICO 07: VALORES FOB EN PROMEDIO POR DESPACHO



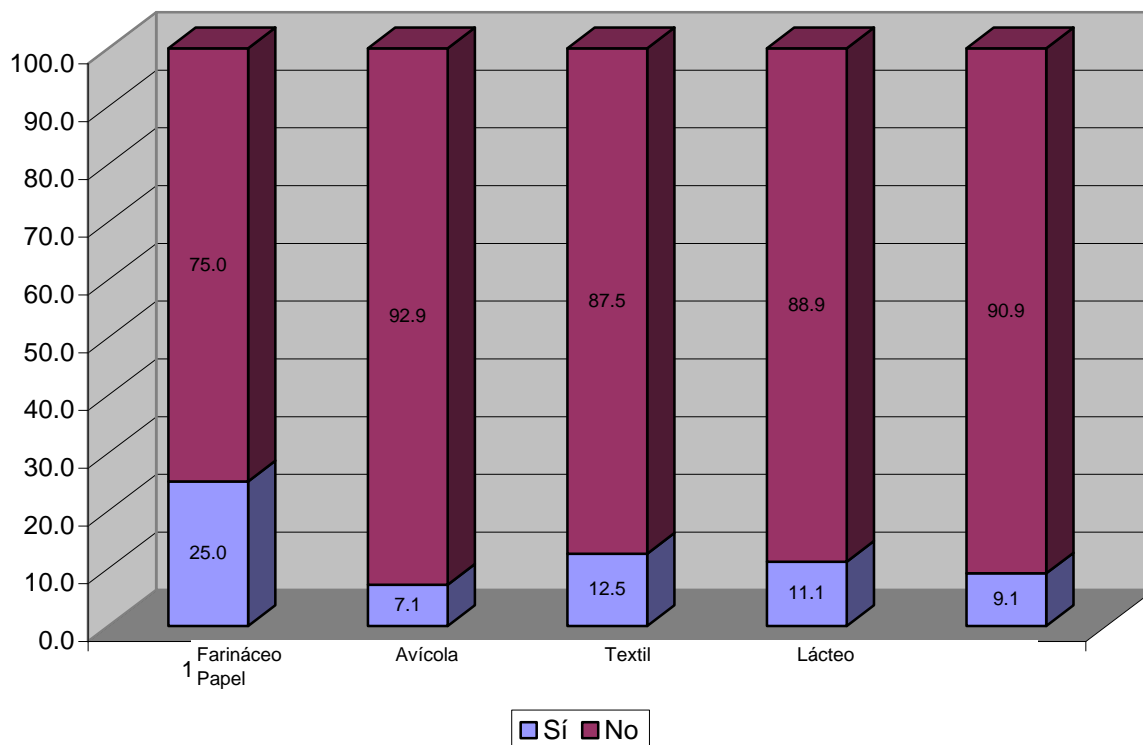
Este Cuadro 07 se revela que los valores FOB por despacho de aduanas en los sectores Farináceo y Avícola son bastante altos, ello explica que las principales partidas arancelarias que se importan a nivel de materias primas son el trigo, maíz y torta de soya (commodities transportados a granel); mientras que los sectores restantes tienen un promedio menor por despacho, pero mayor frecuencia de destinaciones (carga contenerizada), cabe indicar que las empresas que habitualmente importan materias primas y productos intermedios en los sectores estudiados van desde pequeñas empresas hasta la gran empresa. Se deduce que el movimiento está en función de su categorización por empresa. Ello indica que el sector influenciaría en la decisión de acogerse al régimen propuesto “Transformación de mercancías para consumo”.

CUADRO 08
CONOCIMIENTO DEL REGIMEN DE TRANSFORMACION DE MERCANCIAS
PARA CONSUMO, SEGÚN EMPRESARIOS IMPORTADORES DE MATERIAS
PRIMAS

Conocimiento	SECTOR INDUSTRIAL										TOTAL GENERAL	
	FARINACEO		AVICOLA		TEXTIL		LACTEO		PAPEL		F	%
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
Sí	1	25.0	1	7.1	2	12.5	1	11.1	1	9.1	6	11.1
No	3	75.0	13	92.9	14	87.5	8	88.9	10	90.9	48	88.9
TOTAL GENERAL	4	100.0	14	100.0	16	100.0	9	100.0	11	100.0	54	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a empresarios. Diciembre 2008

GRAFICO 08: CONOCIMIENTO DEL REGIMEN DE TRANSFORMACION DE MERCANCIAS PARA CONSUMO



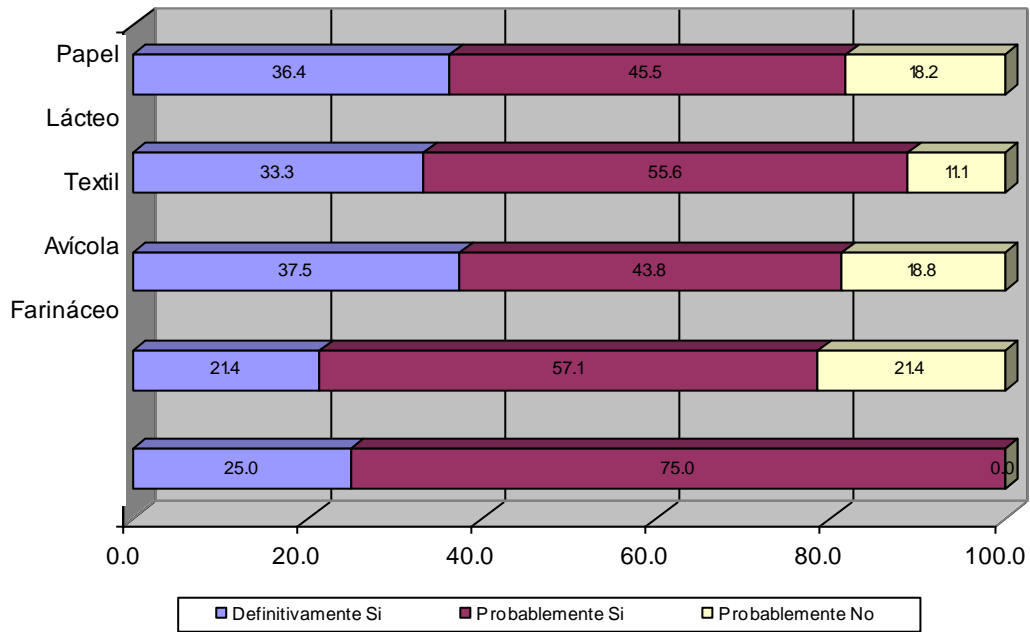
En el Cuadro 08 se puede apreciar que existe gran desconocimiento por el régimen “Transformación de mercancías para consumo” propuesto en el Convenio de Kyoto, con un contundente 88.9%, ello obedece a que en el Perú nunca antes se ha implementado un régimen para promoción de importaciones, con lo cual lo más cercano a ello ha sido la implementación del régimen de Depósito de Aduanas. Cabe indicar que dentro de las empresas consultadas existe un conocimiento no muy cabal del régimen “Transformación de mercancías para consumo” propuesto en el Convenio de Kyoto, con un 11.1% que en su mayoría manifiesta conocer que en otros países aplican procedimientos de promoción de importaciones.

CUADRO 09

INTENCION DE ACOGERSE AL REGIMEN ADUANERO "TRANSFORMACION DE MERCANCIAS PARA CONSUMO", SEGÚN EMPRESARIOS IMPORTADORES DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS INTERMEDIOS

Intención	SECTOR INDUSTRIAL										TOTAL GENERAL	
	FARINACEO		AVICOLA		TEXTIL		LACTEO		PAPEL		F	%
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
Definitivamente Si	1	25.0	3	21.4	6	37.5	3	33.3	4	36.4	17	31.5
Probablemente Si	3	75.0	8	57.1	7	43.8	5	55.6	5	45.5	28	51.9
Probablemente No	0	0.0	3	21.4	3	18.8	1	11.1	2	18.2	9	16.7
TOTAL GENERAL	4	100.0	14	100.0	16	100.0	9	100.0	11	100.0	54	100.0

**GRAFICO 09: INTENCION DE ACOGERSE AL REGIMEN ADUANERO
"TRANSFORMACION DE MERCANCIAS PARA CONSUMO"**



En el Cuadro 09 se indica que los sectores empresariales estudiados tienen una actitud positiva frente a la intención de acogerse al Régimen Transformación de Mercancías para el consumo, ya que estarían dispuestos definitivamente a acogerse a dicho régimen el 31.5% de las empresas consultadas y probablemente lo harían (51.9%), dichos datos nos indican que la intencionalidad de acogerse al régimen propuesto por el Convenio de Kyoto es bastante alto, por otro lado el 16.7% de las empresas consultadas denotan desconfianza por el régimen propuesto y se percibe que esperarían para destinar mercancías bajo esta nueva alternativa, cabe indicar que ninguna empresa consultada descartó totalmente la opción de destinar mercancías bajo el régimen de Transformación de Mercancías para el consumo.

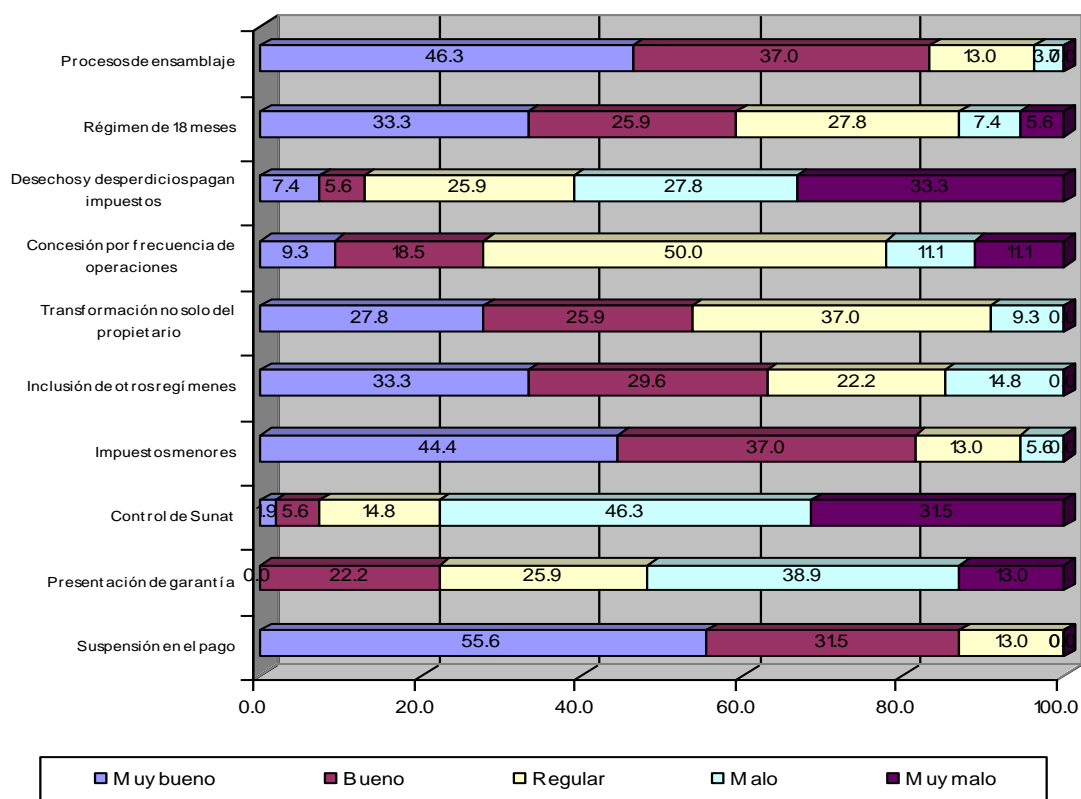
CUADRO 10

**CARACTERÍSTICAS DEL REGIMEN ADUANERO "TRANSFORMACION DE MERCANCIAS PARA CONSUMO",
SEGÚN EMPRESARIOS IMPORTADORES DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS INTERMEDIOS**

Características	Muy bueno		Bueno		Regular		Malo		Muy malo		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Suspensión en el pago	30	55.6	17	31.5	7	13.0	0	0.0	0	0.0	54	100.0
Presentación de garantía	0	0.0	12	22.2	14	25.9	21	38.9	7	13.0	54	100.0
Control de Sunat	1	1.9	3	5.6	8	14.8	25	46.3	17	31.5	54	100.0
Impuestos menores	24	44.4	20	37.0	7	13.0	3	5.6	0	0.0	54	100.0
Inclusión de otros regímenes	18	33.3	16	29.6	12	22.2	8	14.8	0	0.0	54	100.0
Transformación no solo del propietario	15	27.8	14	25.9	20	37.0	5	9.3	0	0.0	54	100.0
Concesión por frecuencia de operaciones	5	9.3	10	18.5	27	50.0	6	11.1	6	11.1	54	100.0
Desechos y desperdicios pagan impuestos	4	7.4	3	5.6	14	25.9	15	27.8	18	33.3	54	100.0
Régimen de 18 meses	18	33.3	14	25.9	15	27.8	4	7.4	3	5.6	54	100.0
Procesos de ensamble	25	46.3	20	37.0	7	13.0	2	3.7	0	0.0	54	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a empresarios. Diciembre 2008

**GRAFICO 10: CARACTERÍSTICAS DEL REGIMEN ADUANERO
"TRANSFORMACION DE MERCANCIAS PARA CONSUMO"**



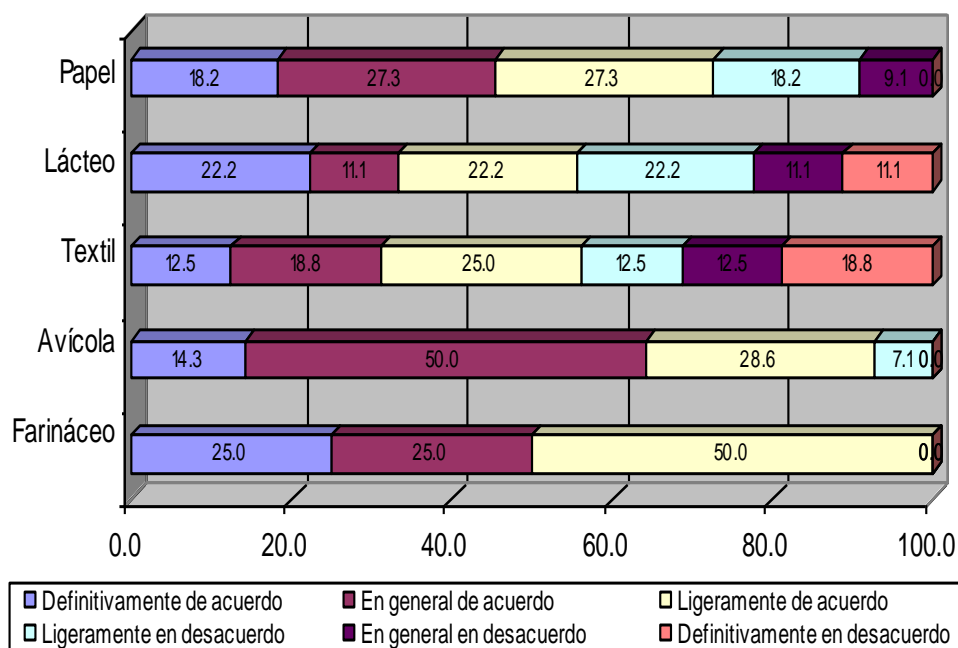
Asimismo en el cuadro 10, los empresarios califican según sus características al Régimen Aduanero “Transformación de Mercancías para Consumo”, se puede observar las siguientes preferencias, Suspensión en el pago (55.6%), Inclusión de otros regímenes (33.3%) ,Transformación no solo del propietario (27.8%), Impuestos menores (44.4%) y los procesos de ensamblaje (46.3%), son características calificadas como muy buenas y además son consideradas como buenas para la mayoría de empresas consultadas; la única característica calificada como regular es la por frecuencia de operaciones (50%), las características calificadas como malo y muy malos son Presentación de garantía (38.9%), Control de Sunat, (46.3%) y Desechos y desperdicios pagan impuestos (33.3%), con lo cual existen algunas características que tendría el régimen propuesto que no son del completo agrado de las empresas consultadas y que serían las que se podrían acoger al régimen aduanero propuesto.

CUADRO 11
PREDISPOSICION A SOLICITAR LICENCIA SUNAT/ ADUANAS COMO ZONA PRIMARIA
ADUANERA, SEGÚN EMPRESARIOS IMPORTADORES DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS
INTERMEDIOS

Predisposición	SECTOR INDUSTRIAL										TOTAL	
	FARINACEO		AVICOLA		TEXTIL		LACTEO		PAPEL		GENERAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Definitivamente de acuerdo	1	25.0	2	14.3	2	12.5	2	22.2	2	18.2	9	16.7
En general de acuerdo	1	25.0	7	50.0	3	18.8	1	11.1	3	27.3	15	27.8
Ligeramente de acuerdo	2	50.0	4	28.6	4	25.0	2	22.2	3	27.3	15	27.8
Ligeramente en desacuerdo	0	0.0	1	7.1	2	12.5	2	22.2	2	18.2	7	13.0
En general en desacuerdo	0	0.0	0	0.0	2	12.5	1	11.1	1	9.1	4	7.4
Definitivamente en desacuerdo	0	0.0	0	0.0	3	18.8	1	11.1	0	0.0	4	7.4
TOTAL GENERAL	4	100.0	14	100.0	16	100.0	9	100.0	11	100.0	54	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a empresarios. Diciembre 2008

**GRAFICO 11: PREDISPOSICION A SOLICITAR LICENCIA SUNAT/ ADUANAS
COMO ZONA PRIMARIA ADUANERA**



En el Cuadro 11 en cuanto a la decisión de solicitar licencia ante SUNAT /ADUANAS como zona primaria aduanera, se aprecia que las empresas que se podrían acoger al régimen aduanero “Transformación de mercancías para consumo” estarían definitivamente de acuerdo (16.7%), en general de acuerdo (27.8%) asimismo con el mismo porcentaje, el grupo de empresas que estaría ligeramente de acuerdo y con (13%) las empresas que estarían ligeramente en desacuerdo, así como las que estarían en general en desacuerdo y definitivamente en desacuerdo con un (7.4%) correspondiente, es por ello que para promocionar el régimen se deberían realizar ajustes a las características propuestas por el convenio de Kyoto y adaptarlas a la realidad nacional para que en la práctica de ser el caso pueda funcionar exitosamente.

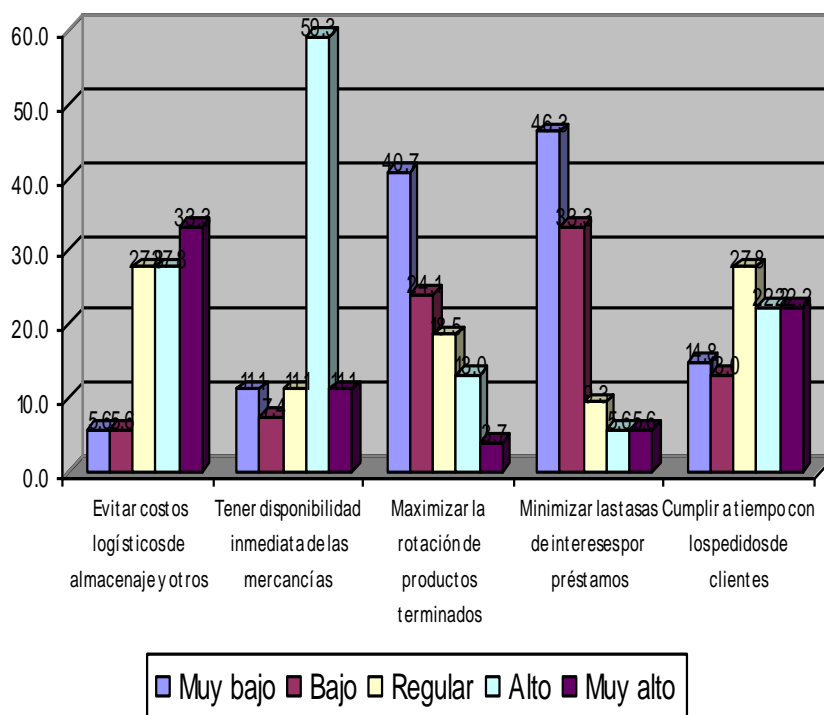
CUADRO 12

VALORACION DE LAS CARACTERISTICAS DE EMPRESAS DE ALTO DESEMPEÑO, SEGÚN EMPRESARIOS IMPORTADORES DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS INTERMEDIOS

Valoración	Muy bajo		Bajo		Regular		Alto		Muy alto		TOTAL	
	0 a 20 pts.		21 a 40 pts.		41 a 60 pts.		61 a 80 pts.		91 a 100 pts.		GENERAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Evitar costos logísticos de almacenaje y otros	3	5.6	3	5.6	15	27.8	15	27.8	18	33.3	54	100.0
Tener disponibilidad inmediata de las mercancías	6	11.1	4	7.4	6	11.1	32	59.3	6	11.1	54	100.0
Maximizar la rotación de productos terminados	22	40.7	13	24.1	10	18.5	7	13.0	2	3.7	54	100.0
Minimizar las tasas de intereses por préstamos	25	46.3	18	33.3	5	9.3	3	5.6	3	5.6	54	100.0
Cumplir a tiempo con los pedidos de clientes	8	14.8	7	13.0	15	27.8	12	22.2	12	22.2	54	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a empresarios. Diciembre 2008

GRAFICO 12: VALORACION DE LAS CARACTERISTICAS DE EMPRESAS DE ALTO DESEMPEÑO



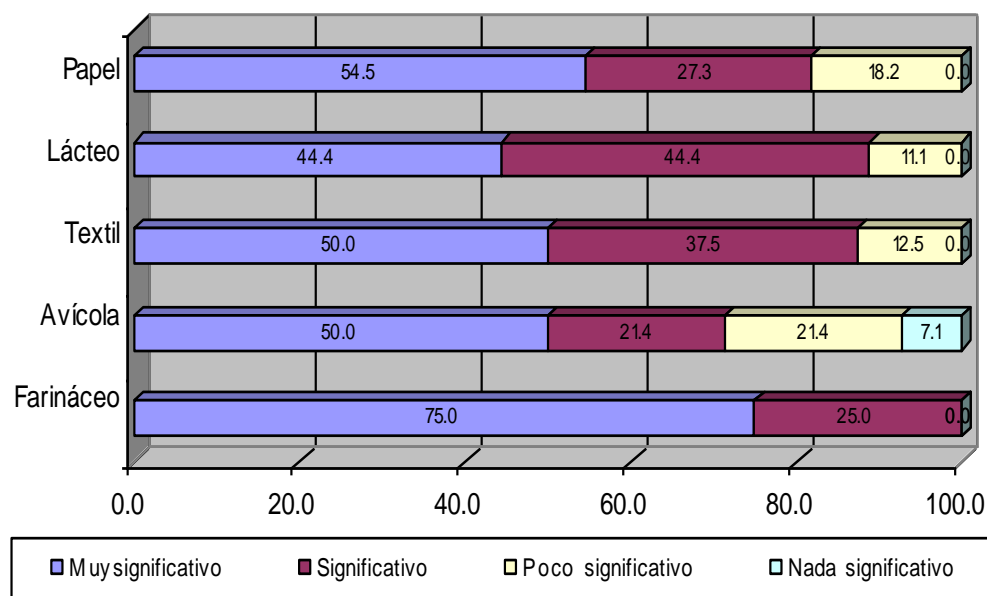
En el Cuadro 12 se aprecia que las características que más valoran los empresarios importadores de materias primas y productos intermedios son las de evitar costos logísticos entre ellos el almacenaje y sobreestadias de contenedor, tener disponibilidad inmediata de sus mercancías y cumplir a tiempo con los pedidos de sus clientes, con lo cual el régimen de Transformación de mercancías para consumo sería de gran utilidad y ayudaría a las empresas a ser más eficientes en sus procesos productivos, por otro lado cabe indicar que las características a las que le dan menor valoración son las de maximizar la rotación de productos terminados y minimizar las tasas de intereses por préstamos.

CUADRO 13
GRADO DE IMPORTANCIA DEL REGIMEN ADUANERO "TRANSFORMACION DE MERCANCIAS PARA CONSUMO", SEGÚN EMPRESARIOS IMPORTADORES DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS INTERMEDIOS

Grado de importancia	SECTOR INDUSTRIAL										TOTAL GENERAL	
	FARINACEO		AVICOLA		TEXTIL		LACTEO		PAPEL		F	%
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
Muy significativo	3	75.0	7	50.0	8	50.0	4	44.4	6	54.5	28	51.9
Significativo	1	25.0	3	21.4	6	37.5	4	44.4	3	27.3	17	31.5
Poco significativo	0	0.0	3	21.4	2	12.5	1	11.1	2	18.2	8	14.8
Nada significativo	0	0.0	1	7.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	1.9
TOTAL GENERAL	4	100.0	14	100.0	16	100.0	9	100.0	11	100.0	54	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a empresarios. Diciembre 2008

**GRAFICO 13: GRADO DE IMPORTANCIA DEL REGIMEN ADUANERO
"TRANSFORMACION DE MERCANCIAS PARA CONSUMO"**



Asimismo en el Cuadro 13 al consultarles a las empresas estas consideraron que en cuanto a su grado de importancia de utilizar el régimen de transformación de mercancías para consumo, sería muy significativo en 51.9% y significativo en 31.5% con lo cual el 83.4% del total de las empresas encuestadas consideran que el régimen propuesto les ayudaría a ganar competitividad y mejorar sus desempeños, por otro lado existe un grupo de empresas (14.8%) que consideran poco significativo el utilizar dicho régimen y que no lo encuentran vital como factor fundamental que les ayude a mejorar sus desempeño y ganar competitividad, cabe indicar que dicho grupo de empresas son más reacias a aceptar el régimen propuesto por los requisitos que presenta su aplicación en la práctica, y un 1.9% de las empresas encuestadas consideran que sería nada significativo el utilizar el régimen propuesto por lo cual seguirían destinando sus mercancías a los regimenes vigentes.

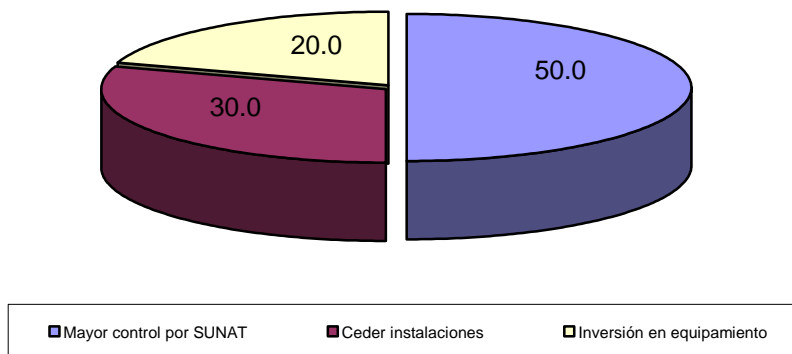
CUADRO 14
POSIBLES PERJUICIOS QUE GENERARÍA LA UTILIZACION DEL RÉGIMEN DE TRANSFORMACION DE MERCANCIAS PARA CONSUMO, SEGÚN EMPRESARIOS IMPORTADORES DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS INTERMEDIOS

Valoración	SECTOR INDUSTRIAL										TOTAL GENERAL(*)	
	FARINACEO		AVICOLA		TEXTIL		LACTEO		PAPEL		F	%
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
Mayor control por SUNAT	0	0.0	1	50.0	1	33.3	1	50.0	2	100.0	5	50.0
Ceder instalaciones	1	100.0	1	50.0	1	33.3	0	0.0	0	0.0	3	30.0
Inversión en equipamiento	0	0.0	0	0.0	1	33.3	1	50.0	0	0.0	2	20.0
TOTAL GENERAL	1	100.0	2	100.0	3	100.0	2	100.0	2	100.0	10	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a empresarios. Diciembre 2008

(*) Porcentajes elaborados en función de las respuestas comentadas.

GRAFICO 14: POSIBLES PERJUICIOS QUE GENERARÍA LA UTILIZACION DEL RÉGIMEN DE TRANSFORMACION DE MERCANCIAS PARA CONSUMO



En el Cuadro 14 se aprecia que el mayor perjuicio considerado por las empresas consultadas que respondieron a esta pregunta es que al destinar mercancía al régimen aduanero Transformación de mercancías para consumo es que SUNAT/ADUANAS tendría un mayor control sobre sus operaciones, otro perjuicio que consideran es implementar la infraestructura (espacio físico) para que los funcionarios de SUNAT/ADUANAS realicen sus labores, además de realizar inversiones en equipamiento en dichos espacios y área físicas.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Luego de análisis y procesamiento de datos se concluye:

PRIMERA.- En el presente estudio se determina factible la implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo” como estrategia competitiva con lo cual permitirá mitigar el impacto negativo que pudieran sufrir las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios, debido a una agresiva política comercial de promoción de exportaciones a través de la suscripción de tratados de libre comercio con distintos países y bloques comerciales, pues dicho régimen generaría un incentivo para las empresas importadoras de materia primas y productos intermedios, debido a que sería una herramienta por la cual ayudaría al sector productor y manufacturero del país a competir en mejores condiciones, generando básicamente mayor grado de liquidez en las empresas y que tendría su principal incidencia en los precios finales de venta de los productos producidos, generando mayor grado de competencia perfecta siendo el beneficiario directo los usuarios y consumidores finales.

SEGUNDA.- Asimismo el nivel de aceptación de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios que tendría la implementación del régimen aduanero de “Transformación de mercancías para consumo” es alto por los beneficios que generaría la aplicación del régimen. El estudio indica que los sectores empresariales estudiados tienen una actitud positiva frente a la intención de acogerse al Régimen Transformación de Mercancías para el consumo, ya que estarían dispuestos a acogerse a dicho régimen el 83.4% de las empresas consultadas, dicho dato nos indica que la intencionalidad de acogerse al régimen propuesto por el Convenio de Kyoto es bastante alto, por otro lado el 16.7% de las empresas consultadas denotan desconfianza por el régimen propuesto y se percibe que esperarían para destinar mercancías bajo

esta nueva alternativa, cabe indicar que ninguna empresa consultada descarto de plano la opción a destinar mercancías bajo el régimen de Transformación de Mercancías para el consumo.

TERCERA.- Dentro de las características más resaltantes que resaltan sobre el régimen son la suspensión en el pago de derechos de aduana, la inclusión a otros regímenes aduaneros como la importación definitiva y admisión temporal, la transformación no solo del propietario sino que la mercancía se pueda endosar a un tercero, además que los que se acojan al régimen tengan la opción de pagar impuestos menores y que se pueda adecuar a sus procesos de ensamblaje, la única característica calificada como regular es frecuencia de operaciones, las características que no tienen buena aceptación y que son calificadas negativas son la presentación de garantía, el control que ejercería Sunat, en las instalaciones de la empresa y que los desechos y desperdicios paguen impuestos, en cuanto a la decisión de solicitar licencia ante SUNAT/ADUANAS como zona primaria aduanera, en términos genéricos las empresas tenderían a solicitar dicha licencia en su mayoría.

CUARTA.- Para viabilizar el régimen se debería realizar ajustes a las características propuestas por el convenio de Kyoto y adaptarlas a la realidad nacional para que en la práctica de ser el caso pueda funcionar exitosamente, ello obedece a la valoración por parte de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios, siendo estas; evitar costos logísticos entre ellos el almacenaje y sobreestadias de contenedor, tener disponibilidad inmediata de sus mercancías y cumplir a tiempo con los pedidos de sus clientes, con lo cual el régimen de Transformación de mercancías para consumo sería de gran utilidad y ayudaría a las empresas a ser más eficientes en sus procesos productivos, por otro lado cabe indicar que las características a las que le dan menor valoración son las de maximizar la rotación de productos terminados y minimizar las tasas de intereses por préstamos.

QUINTA.- La implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo”, en relación a las materias primas y productos intermedios, según la clasificación por uso o destino económico, se incrementaría pero no de manera significativa debido a que el uso del régimen está en función de la optimización de los recursos de la empresa, siendo estos más eficientes, con lo cual conllevaría a la reducción de costos básicamente financieros, es por ello que se deduce que la optimización radicaría en el mejor desempeño en el manejo de los recursos, humanos, financieros y materiales y no en incrementar significativamente los ingresos por ventas ya que ello estaría relacionado estrechamente al mercado el cual atiende cada empresa en particular.

SEXTA.- Como conclusión final del estudio realizado se determina que parte del empresariado peruano como lo son las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios, tienen un concepto de la SUNAT/ADUANAS de ser una entidad básicamente recaudadora, a pesar de la política gubernamental a nivel comercial de los últimos años y además se el considera a SUNAT/ADUANAS que le faltaría mejorar en su calidad de servicio como tal, pues hoy en día se necesita funcionarios que cumplan con su labor pero que a su vez tengan una mejor actitud hacia la atención del usuario, siendo la minoría básicamente el personal de menor edad en promedio los que vienen desempeñando una función más acorde con lo que exigen los usuarios, que deben de tramitar sus despachos de aduana ante esta institución gubernamental.

5.2 Recomendaciones

Luego de brindar las conclusiones se recomienda a criterio del investigador:

PRIMERA.- El Estado peruano debería implementar el régimen aduanero de perfeccionamiento “Transformación de mercancías para consumo” como estrategia competitiva con lo cual las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios ganarían competitividad. En el marco de la actual política de apertura comercial que busca ganar nuevos mercados a través de la promoción de exportaciones y, a su vez, más permisible con el ingreso de mercancías extranjeras con menos obstáculos arancelarios y no arancelarios ha de proponerse la aplicación del régimen “Transformación de mercancías para el consumo” como estrategia para propiciar entornos competitivos en el comercio interior peruano, para compensar posibles desventajas de las medidas arancelarias y no arancelarias, sin violar las reglas del libre mercado, toda vez que no se propone establecer subsidios a cierto sectores, sino la implementación de un régimen, que ha sido acogido por otros países con éxito. Cabe recordar que la industria doméstica de antaño se portó mal con su mercado, ofertándoles productos de baja calidad y a altos precios hasta antes de la década de los noventa y es a partir de ella que el mercado nacional le dio la espalda a los productos nacionales considerando que lo extranjero es lo mejor y debido a la apertura comercial que inicia el Perú a inicio de los años noventa, el consumidor pudo comparar, en ese entonces se vivió el verdadero impacto del proceso de globalización pasiva ya que como resultado muchas empresas locales sucumbieron ante la presencia de productos extranjeros ya que no estuvieron preparadas para competir, hoy en

día apreciamos que la industria doméstica se encuentra en un proceso de recuperación de la confianza para ganar el mercado nacional a lo que se le conoce como nacionalismo de consumo para luego más adelante afrontar el proceso de globalización activa con éxito, dicho en otras palabras “primero se debe ser querido localmente para luego ser reconocido internacionalmente”.

SEGUNDA.- Se recomienda una reforma en materia de política comercial, a través de la implementación del régimen aduanero “Transformación de mercancías para consumo”, propuesto en el marco del Convenio de Kyoto, con el fin de facilitar a los importadores – productores la comercialización de sus productos en el mercado interno con el objeto de ganar competitividad y enfrentar adecuadamente la importación de productos de consumo directo para promocionar las importaciones de materias primas e insumos, en tanto que ha sido política central, de los últimos gobiernos, el atraer inversión directa a nuestro país con la finalidad de crear empleo productivo y generar mayores ingresos al fisco. Esta propuesta va más allá de fomentar el consumo de productos nacionales como la campaña “Cómprale al Perú”, la cual es auspiciada por organismos privados y públicos con buenos resultados, dado que se crea conciencia de generar trabajo en el país si es que se consume lo nuestro, pretende sensibilizar a los peruanos hacia el consumo de lo que nuestro país produce, rompiendo el mito “*lo extranjero es lo mejor*”. Claro está que para los peruanos es peruano el producto fabricado aquí cualquiera que sea el país de origen de los capitales de la empresa productora.

TERCERA.- El procedimiento aduanero “Transformación de mercancías para consumo” de implementarse debería ser regulado por las entidades competentes como son el Ministerio de Economía y Finanzas y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, y ejecutado por la Sunat / Aduanas. De otro lado, se busca que el beneficio sea tangible y mensurable para los beneficiarios. Con la implementación del régimen aduanero, el Estado tendría la respuesta oportuna para cierto sector de la economía, que está en contra del libre

comercio demandando protección gubernamental mediante medidas proteccionistas, y que ven a la competencia extranjera como una amenaza y no como una oportunidad para mejorar estándares de calidad con la finalidad de mejorar sus productos y/o servicios en función de su mercado; pues cabe el adagio que “No hay que temerle a la competencia, hay que tenerle pánico a la incompetencia”.

BIBLIOGRAFÍA

Abascal, M. (s.f.) Efectos Fiscales y Aduaneros en el Proceso de Maquila recuperado el 26/08/2008 16:40 horas Jurídica Anuario www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/jurid/cont/32/pr/pr31.pdf

Aguirre, C. (2006) Impulsara mejoras en Aduanas el Convenio de Kyoto, recuperado el 24/08/2008 07:52 horas www.imcp.org.mx Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

ALADI (s.f) Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regimenes Aduaneros (revisado) recuperado el 24/08/2008 08:46 horas <http://www.aladi.org/nsfweb/sitio/>

Arce, J (s.f.) El Convenio de Kyoto sobre simplificación, armonización de los procedimientos aduaneros, recuperado el 26/08/2008 16:39 horas sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/yupaq/n5_1998/a0.pdf

Arreola, M. E. (2005). Apuntes sobre mercadotecnia directa. México, D. F., Universidad Anáhuac, Facultad de Economía y Negocios.

Arreola, M. E. (2005). Apuntes sobre mercadotecnia directa. México, D. F. Universidad Anáhuac, Facultad de Economía y Negocios.

- Adams, J. (1997). Globalization, trade and environment. In: OECD (Ed.) Globalization, trade and environment: preliminary perspectives. OECD, Paris.
- Balcazar, A., Vargas, A. y Orozco, M. L. (1998). Del proteccionismo a la apertura: ¿El camino a la modernización agropecuaria? CEGA, Misión Rural. Bogotá. Mimeo.
- Baquero, A. (2002). Modelos de desarrollo económico. Colombia: 1960-2002. Alberto Baquero, Coordinador. Edit. Oveja Negra, Bogotá.
- Bejarano, Jesús Antonio 1998. Elementos para un Enfoque de la Competitividad en el Sector Agropecuario. Colección de Documentos IICA. Serie Competitividad No.2 República de Colombia.
- Bello, W. (2004). Desglobalización: ideas para una nueva economía mundial. Icaria Editorial-Intermón Oxfam, Barcelona.
- BM (s,f) (2004) Informe del Banco Mundial. Washington D.C. USA.
- Bouzas, R. y French-Davis, R. (1998). La globalización y la gobernabilidad de los países en desarrollo.
- Bunker, S. (1996). Materias primas y la economía global: olvidos y distorsiones de la ecología industrial. Ecología Política, 12: 81-89, Barcelona.
- Burestam, S. (1961). An essay on trade and transformation. New York, John Wiley and Sons.

CAN (s.f) Los Regimenes Aduaneros en la Comunidad Andina: Situación Actual y perspectivas para su Armonización. Recuperado el 26/08/2008 05:21 horas www.comunidadandina.org/public/libro_71.htm - 67k

Carpintero, O., Echeverría, S. y Naredo, J. M. (1999). Flujos físicos y valoración monetaria en el comercio mundial: El “efecto notario” en el reparto de los frutos del comercio a nivel internacional. En: “Desarrollo económico y deterioro ecológico”, J. M. Naredo y A. Valero (dirs). Fundación Argentaria y Visor Dist., Madrid.

Cashin, P. and McDermott, J. (2002). The long-run behaviour of commodity prices: small trends and big variability, IFM Staff Papers, 49 (2), International Monetary Fund, Washington, D.C.

Castilla, M. (s.f) El Convenio de Kyoto revisado recuperado el 24/08/2008 07:47 horas. www.iadb.org/INT/Trade/1_english/2_WhatWeDo/Documents/d_TaxDocs/97-2001/c_Kioto.pdf

Decreto Nro 2685 (2008) Modificación a la Legislación Aduanera de Colombia. Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Recuperado el 09/11/2008 20:07 www.secretariasenado.gov.co/leyes/D2685_99.HTM

Decreto Legislativo Nro 1053 (2008) Nueva Ley General de Aduanas Peruana. Ministerio de Economía y Finanzas. Recuperado el 02/11/2008 08:23 horas www.elperuano.com.pe

CEPAL (2002). Globalización y Desarrollo. Santiago de Chile. Lc/g.2157 (SES.29/3).

Chudnovsky, D., S. Rubin, S. Cap, y E. Trigo, (1999). Comercio Internacional y Desarrollo Sustentable: La Expansión de las Exportaciones Argentinas en

los años 1990 y sus Consecuencias Ambientales. International Institute for Sustainable Development, Canadá.

Daly, H. (1993). The perils of free trade. *Science American*, 269: 24-29.

Daly, H. y Cobb, J. (1993). Para el bien común: reorientando la economía hacia la comunidad, el ambiente y el futuro sostenible. Fondo de Cultura Económica, México.

DANE (2005). Departamento Administrativo Nacional de Estadística. www.dane.gov.co. Estadísticas IPC.

DANE (varios años). Anuarios de Comercio exterior colombiano (ACE). Departamento Administrativo Nacional de Estadística. Bogotá, Colombia.

DNP (2004). Departamento Nacional de Planeación. Cadenas productivas, Comercio Internacional y protección. www.dnp.gov.co.

Ekins, P., Folke, C., Costanza, R. (1994). Trade, environment and development: the issues in perspective. *Ecological Economics*, 9: 1-12.

European Council (2001). Presidency conclusions. Göteborg European Council. SN 200/1/01 REV 1, Göteborg.

Falconi, F. (1999). La pesada carga material de la deuda externa. En: Un continente contra la deuda: Perspectivas y enfoques para la acción, pp, 233-245. Centro de Derechos Económicos y Sociales, Abyayala, Quito.

Falconí, Fander (2002). Economía y desarrollo sostenible ¿Matrimonio feliz o divorcio anunciado? El caso de Ecuador. FLACSO, Quito, Ecuador.

Frassinetti, M (Octubre 2008) Nueva Ley General de Aduanas recuperado el 27/09/2008 21:05 horas www.comexperu.org.pe/semanario.asp

Gaviria, J. F. (1989). La economía colombiana. 1858-1970. En: Nueva Historia de Colombia, Vol. 2. pp. 167-188. Editorial Planeta, Bogotá, Colombia.

GRECO (2002). El crecimiento económico colombiano en el siglo XX. Grupo de estudios de crecimiento económico del Banco de la República., edición Fondo de Cultura Económica y Banco de la República. Bogotá, Colombia.

Hair, J., Bush, R. y Ortinau, D. (2004). Investigación de mercados. México: Mc. Graw Hill.

Heckscher, E. y Ohlin, B (1993). Interregional and International Trade. Cambridge: HU Press.

Helpman, E. y Krugman, P. (1985). Market structure and foreign trade. Cambridge, MIT Press.

Jenkins, R (2003) "La apertura comercial ¿ha creado paraísos de contaminadores en América Latina?", Revista de la CEPAL No. 80, Chile

Kierkowski, H. (ed.) (1984). Monopolistic Competition in International Trade. Oxford, Clarenton P.

Krugman, P. (1990). Rethinking International Trade. The MIT Press, Massachusetts, USA.

Krugman, P. y Obstfeld, M. (2002). Economía internacional: Teoría y Política del Comercio Internacional. Ed. Addison Wesley. Madrid, España.

Leontief, W. (1984). Análisis económico input-output. Capítulo: "Producción interna y comercio exterior: re-examen de la posición estadounidense por lo que respecta al capital". Ediciones Orbis, Barcelona, España.

Lewis, Arthur (1983). Crecimiento y fluctuaciones del Comercio Internacional, 1870-1913. FCE, México, p.p. 197-221 .

Mathews, et al (2000). The Weight of Nations. Material outflows from industrial economies. Washington DC: World Resources Institute. Citado por Schandl, H. y Weisz, H., 2002.

McGreevey, William (1982). Historia económica de Colombia 1845-1930. Tercer Mundo Editores, Bogotá, Colombia.

Meadows, D., Meadows, D. y Randers J. (1972). Los límites del crecimiento. El País-Aguilar. Madrid, España.

Medina G. (2007). Convenio de Kyoto revisado. Recuperado el 24/08/2008 07:50 horas www.emb.cl/negociosglobales/200711/columna1.mv - 31k

Melo, J. O. (1989). La evolución económica de Colombia, 1830-1900. En: Nueva Historia de Colombia, Vol. 2. pp. 65-100. Editorial Planeta, Bogotá, Colombia.

Müller, Geraldo. The Kaleidoscope of Competitiveness

Naredo J. M. y Valero, A. (1999). La evolución conjunta del coste físico y del valor monetario en el curso del proceso económico: la "regla del notario" y sus consecuencias. En: Desarrollo Económico y deterioro ecológico. J.M. Naredo y A. Valero (dirs). Fundación Argenteria y Visor Dist. Madrid.

Ocampo, José Antonio y Parra, María Ángela (2003). Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX. Revista de la CEPAL No. 7: 8-10, Santiago de Chile.

OMA (s.f) Convenio de Kyoto. Recuperado el 24/08/2008 20:45 horas www.wcoomd.org.

OMC (s.f) Informe de Perú ante la Organización Mundial del Comercio (2007), Perú

Petras, J. y Veltmeyer, H. (2002). El imperialismo en el siglo XXI. La globalización desenmascarada. Edit. Popular, Madrid, España.

Porter, M. (1990). The competitive advantage of nations. New Cork, Free Press.

Porter, M (2007). La ventaja competitiva de las naciones. Harvard Business Review, ISSN 0717-9952, Vol. 85 Nro 11 pags. 69-95

Potter, G. A. (1988). Dialogue on debt: alternative analyces and solutions. Center of Concern.

Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. Santiago de Chile, CEPAL, E/CN.12/89. Publicado en inglés en 1950 bajo el título: "The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems, New York, UNCLA.

Prebisch, R. (1951). Crecimiento, desequilibrio y disparidades: una interpretación del proceso de desarrollo. Estudio económico de A.L. ECLAC. En Serie conmemorativa del 25 aniversario de la CEPAL, Santiago, 1973.

Prebisch, R. (1963). Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano, FCE, México.

Procedimientos de Aduana, sistema comercial y países co-partícipes: Caso Colombiano (2007) Lima, Perú, Workshop Regional CAN – ONU
Recuperada el 26/08/2008 17:27 horas www.mincomercio.gov.co

Ricardo, D. (1973). Principios de economía política y tributación. Editorial Ayuso, Madrid, España.

Røpke, I. (1993). Comercio, desarrollo y sustentabilidad: una evaluación crítica del “dogma del libre comercio”. Ecológica Política No. 5, Barcelona.

Schan dl, H. y Weisz, H. (2002). Economy-Wide Material Flow Accounting. En: Handbook of Physical Accounting measuring bio-physical dimensions of socio-economic activities. Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Vienna, Austria.

Semanario COMEX (Marzo-2008) Los Más Más en importaciones recuperado el 31/08/2008 15:36 horas www.comexperu.org.pe/semanario.asp

Semanario COMEX (Abril-2008) El total de importaciones aumento un 48% recuperado el 31/08/2008 15:35 horas www.comexperu.org.pe/semanario

Semanario COMEX (Junio-2008) Crece el Perú, crece las importaciones recuperado el 31/08/2008 15:33 horas www.comexperu.org.pe/semanario

Semanario COMEX (Julio-2008) Importaciones aumentaron un 56% recuperado el 31/08/2008 14:02 horas www.comexperu.org.pe/semanario

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA PARA EL DISEÑO GENERAL DE LA INVESTIGACION

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES		INDICADORES
Problema principal	Objetivo general	Hipótesis general	V. Independiente	V. Dependiente	
¿Qué estrategia competitiva debería adoptar el Estado para mitigar el impacto negativo a la industria doméstica por la presencia de importaciones de bienes terminados para consumo directo, generada por una agresiva política comercial de promoción de exportaciones, a través de la suscripción de acuerdos comerciales internacionales?	Demostrar que el régimen de perfeccionamiento "Transformación de mercancías para consumo" como estrategia competitiva genera un incentivo en las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios para mitigar el impacto negativo de la agresiva política comercial de promoción de exportaciones.	La implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento "Transformación de mercancías para consumo" permitirá mitigar el impacto negativo que pudieran sufrir las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios, debido a una agresiva política comercial de promoción de exportaciones.	Régimen aduanero de <i>perfeccionamiento</i> "Transformación de mercancías para consumo".	Impacto de las importaciones en de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios, debido a una agresiva política comercial de promoción de exportaciones.	Cantidad de acuerdos comerciales suscritos. Incremento en niveles de exportaciones. Incremento en niveles de importaciones.
Problemas secundarios	Objetivo secundarios	Hipótesis específicos	V. Independiente	V. Dependiente	
¿Qué nivel de aceptación tendrían las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios en el país respecto de la implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento "Transformación de mercancías para consumo", propuesto en el marco del convenio de Kyoto?	Establecer el nivel de aceptación de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios sobre la implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento "Transformación de mercancías para consumo".	El nivel de aceptación de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios que tendría la implementación del régimen aduanero de "Transformación de mercancías para consumo" será alto por los beneficios que generaría la aplicación del régimen.	Régimen aduanero de perfeccionamiento "Transformación de mercancías para consumo".	Alto nivel de aceptación de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios.	Número de regímenes de perfeccionamiento. Porcentaje del nivel de aceptación.
¿Cuál sería el impacto en las importaciones de la implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento "Transformación de mercancías para consumo", en relación a las materias primas y productos intermedios, según la clasificación por uso o destino económico?	Estimar el incremento que tendría en las importaciones la implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento "Transformación de mercancías para consumo" en relación a las materias primas y productos intermedios, según la clasificación por uso o destino económico.	La implementación del régimen aduanero de perfeccionamiento "Transformación de mercancías para consumo", en relación a las materias primas y productos intermedios se incrementaría, según la clasificación por uso o destino económico.	Régimen aduanero de perfeccionamiento "Transformación de mercancías para consumo".	Incremento en relación a las materias primas y productos intermedios, según su uso y destino económico.	Volúmenes de importaciones según CUODE.

ENCUESTA A EMPRESAS IMPORTADORAS DE MATERIAS PRIMAS Y/O BIENES INTERMEDIOS

Estimado Empresario(a):

Su participación es muy importante para la presente investigación la cual propone una reforma en materia de política comercial, a través de la implementación del régimen aduanero “Transformación de mercancías para consumo”, establecido en el marco del Convenio de Kyoto, con el fin de facilitar a los importadores – productores la utilización de sus materias primas y bienes intermedios sin previo pago de derechos aduaneros, los cuales serán exigibles una vez obtenido el producto compensador o terminado, cabe indicar que los beneficiarios de dicho régimen aduanero serían los que destinen su producción a satisfacer la demanda interna más no a los que orientan su producción a satisfacer al mercado internacional. Es por ello que el régimen propuesto tiene como objetivo hacer ganar competitividad a la industria nacional y enfrentar en mejores condiciones la importación de productos terminados listos para consumo final.

Sus actitudes, preferencias y opiniones son muy importantes para este estudio; se mantendrá estricta confidencialidad.

Razón Social de la Empresa:

Nombre / Cargo:

E-mail:

Teléfono / Fax:

Fecha:

INDICACIONES:

Por favor, lea cada pregunta cuidadosamente y responda a la pregunta llenando el (los) paréntesis correspondiente(s) que represente(n) su(s) respuesta(s).

1. ¿Cómo califica Ud. el desempeño de la Sunat/Aduanas?

() Muy Buena () Buena () Regular () Mala () Muy Mala

2. ¿Cómo califica los siguientes aspectos de la Sunat/Aduanas en la o las jurisdicciones donde realiza sus trámites?

Jurisdicción	Callao			Salaverry		
	Buena	Regular	Mala	Buena	Regular	Mala
Actitud del personal	()	()	()	()	()	()
Calidad de servicio	()	()	()	()	()	()
Imagen de la Intendencia	()	()	()	()	()	()
Tiempo de respuesta	()	()	()	()	()	()

3. ¿A cual régimen aduanero destina Ud. usualmente sus materias primas y/o bienes intermedios al arribo a territorio nacional?

- () Importación Definitiva
- () Deposito de Aduanas
- () Admisión Temporal
- () Otro (especifique):

Porque:

4. ¿Cuál es la modalidad de despacho comúnmente utilizada por su representada?

- () Despacho Normal
- () Despacho Urgente
- () Despacho Anticipado
- () Otro (especifique):

5. Considera Ud. que la Sunat/Aduanas cumple un rol:

- () Recaudador
- () Facilitador
- () Fiscalizador
- () Otro (especifique):

6. En un mes típico ¿Cuántas veces realiza trámites de despacho ante la Sunat/Aduanas

- () Uno
- () Dos
- () Tres
- () Cuatro
- () Cinco
- () Seis o más

7. ¿Qué montos en valores FOB (en promedio) son los que adquiere de materias primas y/o bienes intermedios por despacho?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Menos de \$ 2 000 | <input type="checkbox"/> \$ 20 001 a \$ 50 000 |
| <input type="checkbox"/> \$ 2 001 a \$ 10 000 | <input type="checkbox"/> \$ 50 001 a \$ 100 000 |
| <input type="checkbox"/> \$ 10 001 a \$ 20 000 | <input type="checkbox"/> \$ 100 001 a Más |

8. ¿Conoce Ud. acerca del régimen de transformación de mercancías para consumo propuesto en el marco del Convenio de Kyoto?

- Si No

9. De existir un régimen aduanero que disponga la utilización de materias primas y/o bienes intermedios con el fin de transformar y posteriormente cancelar los derechos arancelarios con el fin de satisfacer la demanda interna. ¿Piensa Ud. que se acogería?

- Definitivamente Si
 Probablemente Si
 Probablemente No
 Definitivamente No

10. ¿Cómo calificaría usted al régimen de transformación de mercancías para consumo?

Régimen Aduanero Transformación de Mercancías para Consumo	Muy bueno	Bueno	Regular	Malo	Muy Malo
<input checked="" type="checkbox"/> Suspensión en el pago de derechos aduaneros. <input checked="" type="checkbox"/> Presentación de garantía. <input checked="" type="checkbox"/> Control de Sunat en Zona de producción. <input checked="" type="checkbox"/> Impuestos menores al arancel nacional de las materias primas y/o bienes intermedios. <input checked="" type="checkbox"/> No tan solo mercancías provenientes del exterior sino además mercancías destinadas a otro					

<p>régimen aduanero.</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Derecho de transformar no esta reservado solo al propietario de las mercancías. <input checked="" type="checkbox"/> Conceder a empresas que frecuentemente realicen operaciones de transformación <input checked="" type="checkbox"/> Desechos y desperdicios deberán pagar sus impuestos normales en caso que se nacionalizarán. <input checked="" type="checkbox"/> Duración máxima del régimen 18 meses. A partir de vencimiento mercancía caería en situación de abandono legal <input checked="" type="checkbox"/> Debe incluirse además de los procesos de transformación, los procesos de ensamblaje. 					
---	--	--	--	--	--

11. ¿Estaría dispuesto a solicitar la licencia ante la Sunat/Aduanas como zona primaria aduanera para sus instalaciones con el fin de ser beneficiario del régimen de Transformación de mercancías para consumo, teniendo en cuenta que tendría que habilitar una oficina con ciertos requisitos mínimos para que el personal de Sunat/Aduanas pueda ejercer sus funciones de control?

- Definitivamente de acuerdo
- En general de acuerdo
- Ligeramente de acuerdo
- Ligeramente en desacuerdo
- En general en desacuerdo
- Definitivamente en desacuerdo

12. A continuación aparece una lista de cinco preocupaciones que caracteriza a una empresa de alto desempeño vinculada al uso de regimenes aduaneros. Por favor reparta 100 puntos entre estas preocupaciones de modo que el reparto represente la importancia que cada preocupación tuvo para Ud. en su selección de régimen aduanero. Cuantos más puntos asigne a una preocupación, más importante será esta para su proceso de selección. Si la preocupación "no fue de modo alguno importante" para su proceso, no le asigne puntuación. Cuando

haya acabado, haga la prueba de su operación para asegurarse que su total suma 100.

<u>Característica del Régimen</u>	<u>Número de puntos</u>
Evitar costos logísticos de almacenaje y otros	_____
Tener disponibilidad inmediata de las mercancías	_____
Maximizar la rotación de productos terminados	_____
Minimizar las tasas de intereses por préstamos	_____
Cumplir a tiempo con los pedidos de clientes	_____
	100 Ptos.

13. ¿Considera Ud. que la utilización del régimen aduanero Transformación de mercancías para consumo le generaría algún tipo de perjuicios dentro de su organización?

Comente: _____

_____.

14. Si decidiera destinar materias primas y productos intermedios al régimen Transformación de mercancías para consumo. ¿Considera que el beneficio para su representada sería?

() Muy Significativo () Significativo () Poco Significativo () Nada Significativo

¡MUCHAS GRACIAS POR SU PARTICIPACION EN ESTE ESTUDIO!

EN VERDAD APRECIAMOS MUCHO SU TIEMPO Y SUS OPINIONES

