

LOS LINEAMIENTOS DE LA POLÍTICA ARANCELARIA EN EL PERÚ

RESUMEN EJECUTIVO

Una política arancelaria eficiente debe orientarse en el tiempo a reducir el promedio y la dispersión arancelaria. Para el logro de este objetivo se debe considerar: a) el balance entre el impacto efectivo sobre producción, empleo y recaudación, y el efecto sobre la eficiencia en la asignación de recursos y el bienestar de la población, b) otras formas alternativas de alcanzar los impactos de producción, empleo y recaudación, tales como la estabilidad económica, las políticas de inversiones o mejoras de la infraestructura y del capital humano, c) que las negociaciones multilaterales, bilaterales y de bloques comerciales apuntan a la eliminación del arancel como instrumento de política y, d) el manejo simple y transparente de los aranceles que faciliten su administración.

Un análisis de la protección efectiva, indicador del manejo discrecional del arancel y de la dispersión de la rentabilidad relativa entre sectores productivos, permite constatar que ésta durante los años 2001 y 2002 se ha incrementado, mostrando un retroceso respecto al de los años previos. La mayor parte de los sectores productivos tenían una tasa de protección efectiva uniforme alrededor del 12% hasta marzo del 2001, asociada al 85% de las importaciones CIF, mientras que a fines del 2002, dicha protección se dispersó entre 4,3% y 15,1%, originando ineficiencias en la asignación de recursos.

En el ámbito agrícola, el Perú implementa una política basada en la aplicación de aranceles nominales ad-valorem, derechos ad-valorem adicionales temporales y los aranceles específicos variables. Estos últimos se aplican a un conjunto de 45 subpartidas arancelarias que forman parte del sistema de franja de precios, los cuales tienen por finalidad reducir las fluctuaciones de precios, elevar la rentabilidad del agro y aliviar la situación de pobreza del campo. Los aranceles totales (con derechos específicos arancelizados) de los productos agrícolas fluctúan entre 12% y 100% y están por debajo de los aranceles consolidados (techos) de la OMC. Sin embargo, no es conveniente una protección excesiva a los productos agrícolas por cuanto retarda el desarrollo del sector e induce a la postergación de las reformas económicas.

La política arancelaria deberá tomar en cuenta los compromisos asumidos por el Perú en diversos foros internacionales. En la OMC se ha consolidado un techo arancelario de 30% para todo el universo, excepto para 23 subpartidas arancelarias referidas a productos agrícolas y alimentos cuyos techos hoy son superiores al 100% y que a partir del 2005 serán de 68%. La OMC prohíbe los precios mínimos, los derechos variables de importación y las restricciones cuantitativas, y permite la implementación de medidas de salvaguardia y los derechos antidumping. De otro lado, ante la incertidumbre sobre la perspectiva del ALCA, los escasos progresos en APEC y la culminación de la ATPDEA en el 2006, se hace necesario y urgente la concreción de un TLC con nuestro principal socio comercial, Estados Unidos.

I. ARANCELES Y OTROS IMPUESTOS AL COMERCIO

Existen dos ámbitos básicos de política arancelaria. Uno es el unilateral, por el cual un país soberanamente decide modificar su estructura arancelaria, sin negociarla con ningún otro, y el otro es el vinculado a acuerdos comerciales, que involucran reducciones arancelarias negociadas con los socios comerciales.

En ambos ámbitos el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) tiene competencia. Por consiguiente, cualquier norma asociada a la política arancelaria debe contar con la aprobación y el refrendo del MEF. Según la Constitución Política corresponde al Poder Ejecutivo la regulación de aranceles, en particular al Presidente de la República (artículo 118, numeral 20) a través de decretos supremos (artículo 74°). Así, operativamente, la responsabilidad recae sobre el MEF, cuya Ley Orgánica señala lo siguiente:

"Corresponde al Ministerio de Economía y Finanzas planear, dirigir y controlar los asuntos relativos a la tributación, política aduanera, financiación, endeudamiento, presupuesto, tesorería y contabilidad, así como armonizar la actividad económica nacional. Asimismo le corresponde planear, dirigir y controlar los asuntos relativos a la política arancelaria, en coordinación con el Ministerio de Industria, Comercio, Turismo e Integración [ahora Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y Ministerio de la Producción] y con el Ministro del Sector interesado, cuando corresponda".

En términos generales, cuando se habla de aranceles se trata de impuestos al comercio exterior de bienes, sea de importaciones o exportaciones. En este último caso, desde hace varios años, el Perú no aplica aranceles con el fin de no restar competitividad a las exportaciones.

El arancel es un impuesto que se aplica sólo a los bienes provenientes del exterior. No es el caso del impuesto general a las ventas (IGV) o el impuesto selectivo al consumo (ISC), que se aplican indistintamente a bienes nacionales e importados. En consecuencia, dado que los bienes importados y nacionales pagan estos dos últimos impuestos, existe un sesgo "protector" en el arancel dado que su aplicación permite proteger de la competencia extranjera a los bienes producidos en el país.

Cabe mencionar que el trato no discriminatorio del IGV e ISC es parte de los compromisos asumidos por el Perú en el marco de las negociaciones comerciales multilaterales de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En particular, el Acuerdo General del Comercio de Bienes (GATT) establece que¹:

Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional

Con base a esta provisión surgieron las reclamaciones internacionales contra el Perú en el 2001, por el ISC diferenciado en cigarrillos, y en el 2002, por el ISC diferenciado a determinados productos agrícolas y pesqueros. En la práctica, esta diferenciación establecía un carácter arancelario a estos impuestos internos, contraviniendo al GATT. Si no eliminaba el Perú estos tratos discriminatorios se hubieran constituido a petición de los países afectados, grupos de estudio integrados por expertos

¹ Artículo III, numeral 1.

comerciales internacionales. Estos grupos sin duda hubieran fallado contra el Perú, posibilitando a los países exportadores (al Perú) adoptar represalias comerciales mientras persistan dichas prácticas.

II. CONSIDERACIONES PARA UN MANEJO EFICIENTE DEL ARANCEL

Además del sesgo hacia la protección productiva del arancel, éste último también suele servir a objetivos recaudatorios del Tesoro o de estimulación de empleo. Cualquiera sea el uso que se le quiera dar al arancel, es una decisión política que debe considerar los siguientes elementos:

- **El balance entre el impacto efectivo sobre producción, empleo o recaudación versus aquél sobre la eficiencia en la asignación de recursos y el bienestar de la población.** Desde el punto de vista de la eficiencia del instrumento, su manejo debe tender a lograr mejoras en la competencia internacional y productividad de las empresas, así como, la mayor satisfacción del consumidor, y no el beneficio sólo para algunos sectores y grupos en términos de ingresos y empleo. En otras palabras, la política arancelaria debe tender a distorsionar lo menos posible la eficiencia en la asignación de recursos.
- **La existencia de otros medios para alcanzar los objetivos de producción, empleo o recaudación.** Factores como estabilidad económica, políticas que atraigan inversiones o mejoras de la infraestructura y del capital humano sirven mejor en el mediano y largo plazo a los objetivos de crear empleo y elevar ingresos.
- **La dirección de las negociaciones multilaterales, bilaterales y de bloques comerciales apuntan a la eliminación del arancel como instrumento de política.** Esto implicará la anulación de éste como elemento de protección productiva y la sustitución de recaudación arancelaria por otra basada más en el IGV o el impuesto a la renta. Este norte está en curso principalmente a través de las negociaciones de la OMC, el ALCA, el Tratado de Libre Comercio (TLC) con EEUU y el APEC.

Tratándose de una economía en desarrollo, sin poder en los mercados internacionales, al Perú le conviene bajar o eliminar aranceles, porque ello reduce los costos del funcionamiento de la economía y eleva el nivel de bienestar de la población a través de:

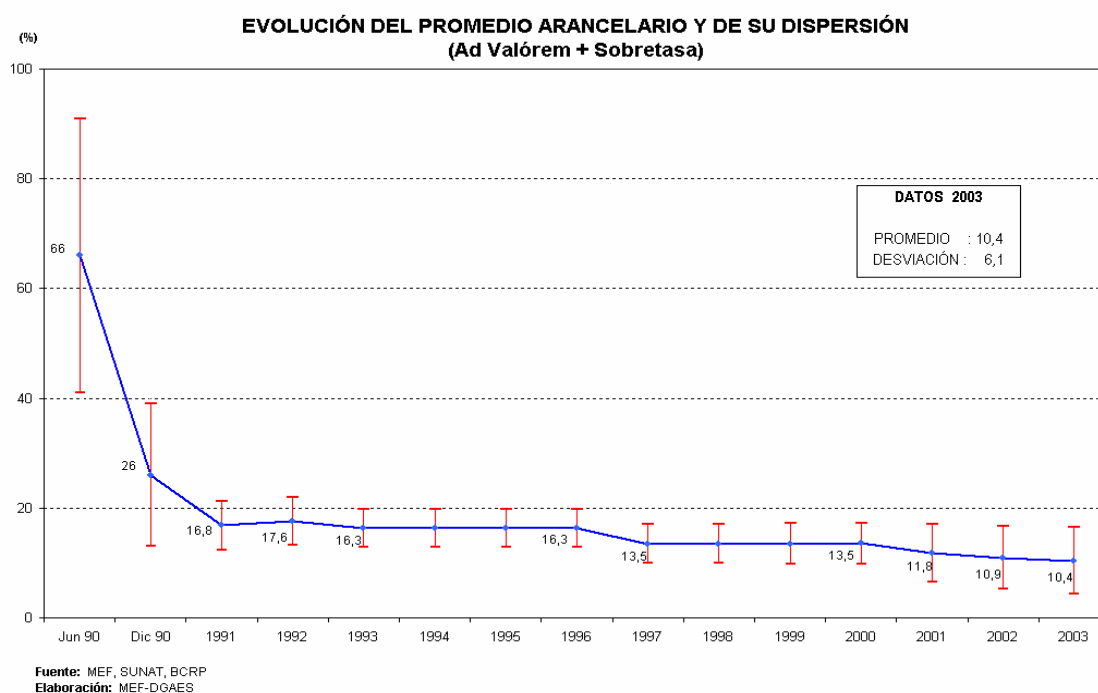
- **Menores costos para consumidores y productores.** Al existir pocas tasas y de bajos niveles se mejora el grado de acceso, variedad y calidad de los bienes para el consumidor final y para el usuario de insumos y bienes de capital. Para estos últimos, se reducen los grandes diferenciales en protecciones efectivas² y se limitan las diferencias arancelarias arbitrarias entre bienes de consumo, insumos y bienes de capital.
- **Un manejo simplificado y transparente.** Al existir pocas tasas arancelarias se facilita la labor aduanera y se restringen los riesgos de corrupción mediante ubicaciones forzadas en las subpartidas arancelarias con el fin buscar rentas. En tal sentido se reduce la influencia de grupos de "lobby".

² / Este concepto captura de modo aritmético el impacto en la capacidad de crear valor agregado en un sector o empresa comparando la magnitud de creación de dicho valor en una situación sin aranceles al bien final e insumos frente a aquella en la que existen aranceles iguales o diferenciados entre bienes finales, insumos y bienes de capital.

Es por ello que la política arancelaria debiera orientarse a reducir en el tiempo el **promedio y dispersión arancelaria**, de tal manera que se propenda a una asignación de recursos y consumo a través de reglas de mercado.

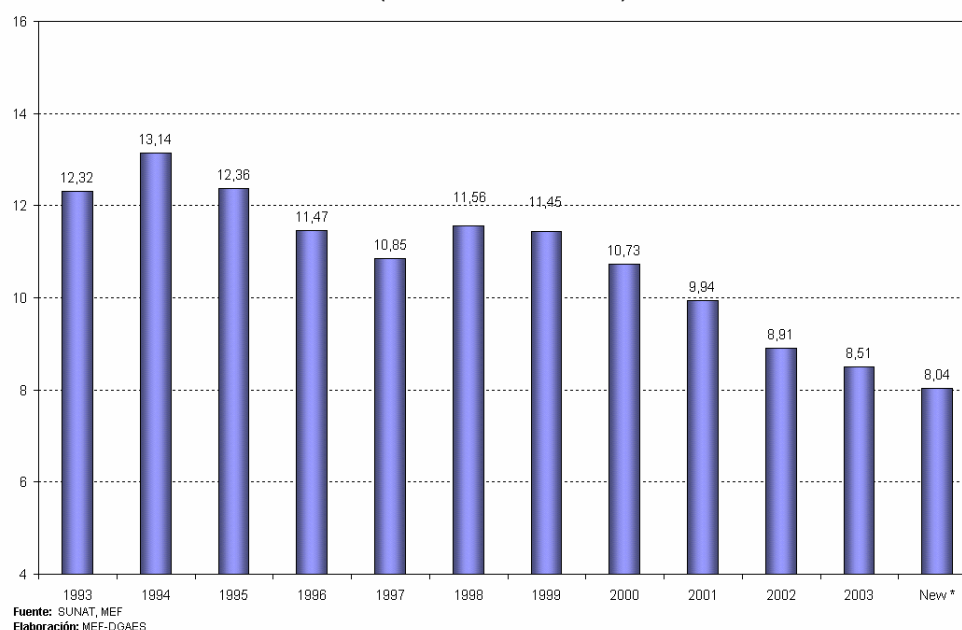
PERÚ: ESTRUCTURA ARANCELARIA				
NIVELES ARANCELARIOS AD-VALOREM + SOBRETASAS	PARTIDAS ARANCELARIAS		IMPORTACIÓN 2003 VALOR CIF	
	Número	Proporción (%)	Millones US\$	Proporción (%)
4%	2 644	37,8	2 302	27,3
7%	133	1,9	766	9,1
9%	1	0,0	0	0,0
12%	3 074	44,0	4 571	54,2
17%	46	0,7	70	0,8
20%	763	10,9	343	4,1
25%	331	4,7	378	4,5
Total	6 992	100,0	8 431	100,0
PROMEDIO ARANCELARIO NOMINAL-SIMPLE				10,4
DISPERSIÓN ARANCELARIA (DESVIACIÓN ESTÁNDAR)				6,1

Elaboración : MEF-DEICI



Actualmente, el promedio arancelario es de 10,4% y la dispersión de 6,1 puntos. Sin embargo, un mejor indicador del grado de protección arancelaria lo da el concepto de protección efectiva que se discute en la siguiente sección.

**EVOLUCIÓN DEL ARANCEL NOMINAL EFECTIVO 1993-2003
(ADVALOREM+SOBRETASA)**



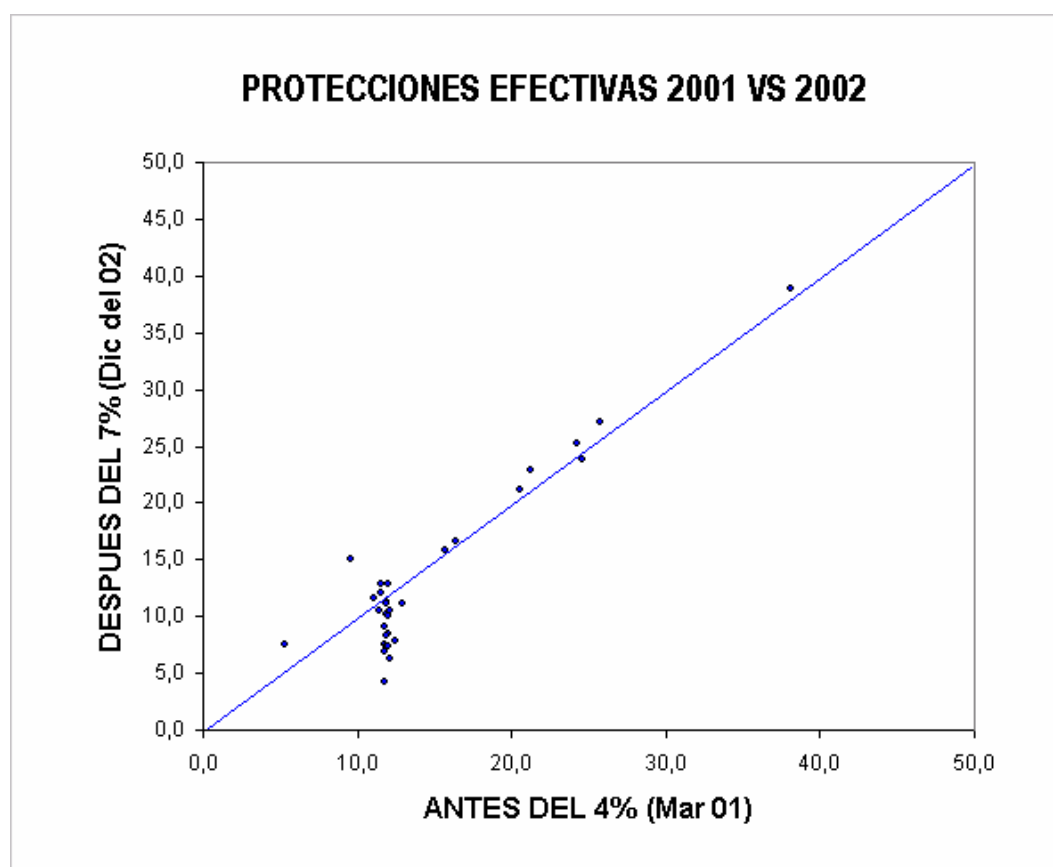
III. PROTECCIONES EFECTIVAS

Un indicador del manejo discrecional del arancel en los dos últimos años y de la dispersión de las rentabilidades relativas entre sectores de producción de bienes se aprecia en el siguiente gráfico. En el eje horizontal se aprecian las protecciones efectivas de 24 sectores productivos correspondientes a marzo del 2001; mes previo a la aplicación del arancel de 4% para una canasta 1 390 de subpartidas de insumos, partes y piezas. A dicha fecha el arancel nominal se concentraba en el nivel de 12%, correspondiéndole el 85%³ del valor de importaciones y del total de subpartidas arancelarias.

En el eje vertical se registran las protecciones efectivas de esos mismos sectores a diciembre del 2002, es decir, después de los cambios arancelarios discrecionales realizados entre junio del 2001 y noviembre del 2002. Un punto sobre la recta divisoria de 45° respecto de la horizontal implicaría que el grado de protección efectiva para un sector dado en ambos momentos habría permanecido inalterado, y un alejamiento de la línea un aumento de la dispersión nominal y efectiva⁴.

³ / El resto se ubicaba en tasas de 17%, 20% y 25%

⁴ / En el 2001 se redujeron insumos "no producidos" a 4% y en el 2002 bienes de capital "no producidos" a 7%. Los datos se basan en la matriz insumo-producto de 1979.



La lectura del gráfico indica que previo a los cambios del 2001, la mayor parte de los sectores productivos tenían una tasa de protección efectiva uniforme alrededor al 12%⁵ (ver alineamiento vertical de las observaciones sobre el 12% del eje horizontal), mientras que posterior a los cambios del 2001 y del 2002, se constata sobre el eje vertical que para esos mismos sectores las protecciones efectivas se han dispersado en un rango entre 4,3% y 15,1%. Es último también significa mayores diferencias de incentivos entre sectores, constituyéndose una estructura ciega e ineficiente de incentivos para la asignación de recursos.

De otra parte, se debe mencionar que es decisión política si el manejo de los aranceles se hace unilateralmente o de manera negociada en uno o más foros comerciales. En tal sentido, si los acuerdos de integración como el de la Comunidad Andina contribuyen a mejorar la posición competitiva subregional a partir del AEC y sus elementos conexos, entonces se crearía comercio eficiente. Si por el contrario, se desplaza oferta eficiente de terceros países, perjudicando además calidad y recaudación fiscal, entonces estará desviando comercio y contribuirá a crear rigideces para la competitividad internacional del país al limitar la independencia en política arancelaria.

Al respecto, es útil mencionar el caso particular de Chile, en el cual la política arancelaria se ha manejado bajo lo que algunos llaman "regionalismo aditivo", para significar las mayores eficiencias en producción y consumo a través de la estrategia de combinar reducciones unilaterales programadas del arancel con negociaciones de acuerdos bilaterales con sus principales socios

⁵ / Los sectores con protecciones efectivas por encima del 12% eran los de textiles y prendas de vestir, calzado, alimentos, principalmente.

comerciales⁶. A la fecha, Chile ha firmado 15 acuerdos preferenciales comerciales y, bajo la ley del congreso de los Estados Unidos que le ha otorgado al ejecutivo la autoridad para negociar acuerdos comerciales (Trade Policy Authority, TPA), se ha podido concretar el Tratado de Libre Comercio entre estos dos países en el 2003. En el 2002 Chile firmó con la Unión Europea un acuerdo similar luego de 3 años de negociaciones.

IV. POLÍTICA ARANCELARIA AGRÍCOLA

En el ámbito agrícola, adicionalmente a los aranceles ad-valorem existen desde 1991 los aranceles específicos variables para un conjunto de 45 subpartidas vinculadas a arroz (4), azúcar y derivados (7), lácteos y derivados (24) y maíz y derivados (10). Estas subpartidas son parte del Sistema de Franjas de Precios creado el 2001 a partir del esquema de derechos específicos variables de 1991, permitiendo que los precios fluctúen sin intervención en un rango de precio piso y precio techo. Los derechos variables operan cuando el precio de referencia en los mercados internacionales se sitúa por debajo de un costo piso de importación⁷. Este sistema tiene por objeto reducir las fluctuaciones de precios, elevar la rentabilidad del agro y aliviar la situación de pobreza del campo.

La protección actual de la agricultura supone la ubicación de productos agrícolas en todos los niveles arancelarios existentes, más la aplicación de derechos específicos variables para el conjunto de bienes mencionado. En el caso de los derechos ad-valorem, la distribución arancelaria de los principales productos es la siguiente:

- **25%:** Carnes, lácteos, miel, tubérculos, hortalizas de vaina, nueces, frutas frescas y secas, té, arroz, embutidos y preparaciones de carne, azúcar, preparaciones de hortalizas, frutas u otros (328 líneas arancelarias)
- **20%:** Espárragos, pepino, hongos, café (19 líneas arancelarias).
- **17%:** Despojos porcinos, trigo, algunos granos, cacao, manteca, grasas, aceites vegetales refinados (21 líneas arancelarias).
- **12%:** Maíz, animales vivos, huevos, bulbos, flores, verduras, especias, semillas (288 líneas arancelarias).
- **7%:** Animales vivos reproductores (9 líneas arancelarias)
- **4%:** Aceites vegetales en bruto, lactosa, frutuosa (31 líneas arancelarias)

Sin embargo, en los casos de bienes en franjas se superan estos niveles pues al poner en términos ad-valorem los derechos específicos se llega a aranceles totales (ad-valorem más derechos específicos arancelizados) superiores. Los siguientes son algunos ejemplos con datos al 31 de diciembre reciente:

6 / Harrison, Rutherford y Tarr, Chile's Regional Arrangements and the Free Trade Agreement of the Americas: The Importance of Market Access (2001)

7 / Este último se calcula sobre la base del promedio de precios de referencia de los últimos 60 meses a precios del último mes.

• arroz	25%-50%	(techo OMC 185%)
• azúcar	111%	(techo OMC 130%)
• maíz	12%	(techo OMC 141%)
• lácteos	30%-46%	(techo OMC 97%)
• mantequilla	44%	(techo OMC 128%)

Estos niveles no tienen conflicto con los techos consolidados en la OMC. Sin embargo, hay que señalar que no es conveniente usar el argumento de otorgar mayor protección al agro a través de aranceles por varias razones:

- Contribuye a postergar la ejecución de reformas en el sector agrícola en áreas tales como, derechos de propiedad de tierras y aguas, infraestructura, asistencia técnica, estándares sanitarios, investigación agrícola, etc..
- Dados los techos arancelarios consolidados en OMC, los subsidios a la exportación y ayudas internas dadas por los países desarrollados no son compensables con elevación de aranceles.
- Dado que el Perú es un importador neto de alimentos, aun cuando se eliminen los subsidios y aranceles agropecuarios de los países desarrollados, nada garantiza que los niveles de bienestar se eleven, ya que junto con la subida de los precios internacionales, los países que no subsidian y gozan de ventajas comparativas (Nueva Zelanda en lácteos, países asiáticos en arroz, Argentina en maíz, etc.) cubrirán en gran medida las necesidades mundiales, mientras los países importadores netos de esos productos pagarán más por sus importaciones⁸.
- Elevar aranceles a productos agropecuarios básicos eleva los costos de las cadenas industriales como en el caso del maíz (almidones, maicenas, industria avícola, industria porcina, etc.), trigo (industria de molinería) o azúcar (industrias de bebidas, de confitería, etc.).

V. NEGOCIACIONES COMERCIALES Y RESTRICCIONES AL MANEJO ARANCELARIO

Sea cual fuere el enfoque de política arancelaria que un gobierno adopte, ésta deberá diseñarse tomando en cuenta los compromisos asumidos por el Perú en diversos foros internacionales, tales como la OMC, ALCA, APEC, entre otros.

8 / Hoekman, Ng y Olarreaga (2002), *Reducing Agricultural Tariffs versus Domestic Support: What's More Important for Developing Countries?* y Tokarick (2003), *Measuring the Impact of Distortions in Agricultural Trade in Partial and General Equilibrium*.

1. EN LA OMC⁹

Se ha consolidado un techo arancelario de 30% para todo el universo, a excepción de 23 subpartidas arancelarias referidas a maíz, trigo, azúcar, arroz y algunos lácteos cuyos techos en 1994 (fecha de término de la Ronda Uruguay) eran superiores al 100% pero que al 31 de diciembre del 2004 será uniforme en 68%.

Se ha prohibido los precios mínimos y los derechos variables de importación en el ámbito agrícola. El artículo IV del Acuerdo de Agricultura de la OMC prohíbe estas prácticas, dentro de las que se ubican las franjas arancelarias que el Perú aplica para 45 subpartidas arancelarias (entre ellas 23 gozan actualmente de techos consolidados en la OMC superiores al 30%). Un problema por estas prácticas lo tuvo Chile hace poco más de un año, cuando Argentina lo denunció por las franjas agropecuarias de aceites vegetales comestibles (25 partidas), azúcar (4 partidas) y trigo y harina de trigo (2 partidas). El grupo de estudio formado a raíz de la denuncia sancionó a favor de Argentina, fundamentándose en la prohibición de estas prácticas y la violación de los techos consolidados¹⁰ por parte de Chile.

Se prohíbe imponer en productos agrícolas restricciones cuantitativas, tales como cuotas o prohibiciones, no amparadas en razones zoo o fitosanitarias permitidas. Es más, un compromiso alcanzado en la Ronda Uruguay fue que los países que mantuvieran restricciones cuantitativas en bienes agropecuarios las *arancelicen*, dado que el instrumento de protección permitido en el comercio de bienes agrícolas sería únicamente el arancel.

La OMC permite la imposición de medidas de salvaguardia, es decir, la aplicación de aranceles ante la existencia comprobada de daño o amenaza de daño grave a una rama de producción nacional debido al crecimiento significativo de sustitutos importados, las cuales se rigen por el Acuerdo de Salvaguardias y, en el caso de textiles, por el Acuerdo de Textiles y Prendas de Vestido.

La imposición de derechos antidumping o derechos compensatorios (para el caso de subsidios), también requieren la existencia efectiva de prácticas de *dumping* o subsidios y que además éstas causen daño o amenaza de daño. Al respecto existe el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (acuerdo antidumping) y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, son también derechos de los países miembros de la OMC.

En este ámbito multilateral el derrotero del manejo arancelario es claro. La Declaración de Desarrollo de Doha (2001) ha establecido que la actual ronda de negociaciones concluya el 2005, teniendo entre sus mandatos lograr una mayor liberalización del comercio de bienes. En el campo agrícola las negociaciones deben apuntar a *“mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva¹¹ ; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio”*

⁹ / La OMC involucra 146 países y casi más del 90% del comercio del Perú desde la reciente incorporación de China.

¹⁰ / La medición del nivel arancelario aplicado en relación al consolidado supone sumar el arancel ad-valorem más cualquier otra carga arancelaria. En estos casos las cargas del tipo específicas se convierten a formato ad-valorem y se suman con la ad-valorem.

¹¹ / De acuerdo al facilitador del tema de agricultura en la Reunión de Doha y de la reunión reciente de Cancún (el Ministro de Comercio de Singapur), así como al Comisario de la Unión Europea Pascal Lamy, nunca se quiso comprometer entre los compromisos de Doha la eliminación total de subsidios a la exportación: De ahí que el lenguaje *“...con miras a su remoción progresiva...”* fue deliberadamente ambiguo.

En el área de aranceles no agrícolas, el compromiso es de “reducir o si es apropiado eliminar aranceles, incluyendo la reducción o eliminación de picos arancelarios y la progresividad arancelaria, así como barreras no arancelarias, en particular sobre productos de exportación de interés de los países en desarrollo. La cobertura de productos será comprehensiva y sin exclusiones a priori.”

Lamentablemente, en la reciente V Reunión Ministerial de Cancún de setiembre del 2003, no se pudo concretar una Declaración con progresos en línea con el mandato de Doha, debido, por un lado, a la no aceptación por parte de países africanos y algunos asiáticos de lanzar negociaciones en los llamados Temas de Singapur: Facilitación Aduanera, Transparencia en Compras Públicas, Política de Competencia y Régimen Multilateral de Inversiones y, de otro lado, a la posición rígida de un grupo de países africanos respecto a la eliminación de los subsidios al algodón en los países desarrollados y la demanda de compensaciones financieras de éstos a los primeros. En este contexto, en diciembre se ha establecido el reinicio de los trabajos de los Comités de Negociación de la OMC a fin de ver de qué manera pueden cumplirse los mandatos de Doha.



2. EN EL ALCA

En las reuniones del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) de mayo y agosto del 2002 se estableció que la estructura arancelaria de cada país o bloque sería notificada entre el 15 de agosto y el 15 de octubre de 2002. Sin embargo, a insistencia de la Comunidad Andina, se incluyó que:

"Para los grupos de países que estén desarrollando un arancel externo común se considerará como arancel base el vigente al 1 de enero de 2004, que será igual al notificado hasta el 15 de abril de 2003. Este último incluiría los ajustes al arancel base notificado inicialmente".

Como se comenta en la sección de la Comunidad Andina (CAN), a abril del 2003 sólo se logró un acuerdo de arancel común para el 62% del universo arancelario y no se uniformizó el esquema de franjas peruano (45 ítems) con el andino (180 ítems).

La presentación de las ofertas arancelarias en bienes agrícolas y no agrícolas¹², se efectuó de conformidad con el siguiente calendario:

- Presentación de ofertas: entre el 15 de diciembre de 2002 y el 15 de febrero de 2003.
- Presentación de solicitudes de mejoramiento de las ofertas: entre el 16 de febrero de 2003 y el 15 de junio de 2003.
- Inicio del proceso para la presentación de ofertas revisadas: 15 de julio de 2003.

Las exportaciones e importaciones que el Perú tiene dentro del ALCA representan el 46.9% y 46.5% respectivamente.

Actualmente existen dificultades para cumplir el plazo de término de negociaciones al 2005 en todos los temas de negociación (comercio de bienes, servicios, inversión, compras estatales, propiedad intelectual, antidumping y subsidios, política de competencia y solución de controversias) de manera conjunta. El panorama sobre las negociaciones en este marco debió aclararse en la reunión Ministerial de Miami de noviembre del 2003.

Para la Reunión Ministerial de Miami el contexto de negociación ya estaba definido. Desde reuniones previas, tales como del CNC de Santo Domingo y la ministerial de Virginia, fue quedando cada vez más clara la tensión entre las posiciones de los Estados Unidos (de mantener su planteamiento original para el ALCA) y la del Brasil (de uno claramente más flexible). Finalmente, el texto de la Declaración Ministerial al inicio de la Reunión de Miami dejó clara la definición de un enfoque más flexible, admitiendo la posibilidad de distintos niveles de compromisos en el ALCA.

La forma en que la flexibilidad mencionada fue incluida en la Declaración Ministerial de Miami, no sin la incomodidad de países como Chile, México, Canadá y Costa Rica fue la expresada en el numeral 7:

“Tomando en cuenta y reconociendo los mandatos existentes, los Ministros reconocen que los países pueden asumir diferentes niveles de compromisos. Procuraremos desarrollar un conjunto común y equilibrado de derechos y obligaciones que sean aplicables a todos los países. Además, las negociaciones deberían permitir que los países que así lo decidan, dentro del ALCA, puedan acordar beneficios y obligaciones adicionales. Una posible línea de acción podría ser que estos países lleven a cabo negociaciones plurilaterales dentro del ALCA para definir las obligaciones en cada área respectiva.”

En este contexto, en el 2004 es cuando se establecerá la fisonomía final del ALCA.

3. EN LA CAN

La Decisión 414 (1997) estableció que en el 2005 existirá una Zona de Libre Comercio (ZLC) plena entre los países de la CAN, estando pactada la liberalización de aranceles del Perú frente al resto de

¹² / En realidad las pautas de presentación de ofertas son en principio simultáneas en cuanto a servicios, inversiones y compras del sector público

sus socios a través de 8 anexos de subpartidas, cada una con tiempos diferentes de desgravación. La CAN representa sólo el 7% de las exportaciones.

La Declaración de Santa Cruz de enero del 2002 estableció que el Arancel Externo Común (AEC) contemplaría los niveles arancelarios de 0%, 5%, 10% y 20%. Esto supone que, en el caso del Perú, al pertenecer a este bloque consolidaría un techo arancelario incluso menor que el comprometido ante la OMC (20% versus 30%). Sin embargo, el 2003 el Perú notificó al ALCA una estructura común sólo en el 62% del universo, manteniéndose un 38% divergente y sin uniformarse el esquema de franjas andino.

Si bien en este bloque los países practican el uso de franjas de precios agropecuarias, en las negociaciones Perú-MERCOSUR, la posición de los países del MERCOSUR es contraria a la existencia de dichas franjas.

3.1 EL ARANCEL EXTERNO COMÚN

En el ámbito de la CAN, como ya se mencionó, existen los compromisos del Perú de concluir el perfeccionamiento de una Zona de Libre Comercio (ZLC) el 2005 y un Arancel Externo Común (AEC) a más tardar en abril del 2003 con tasas arancelarias de 0%, 5%, 10% y 20%. Sin embargo, este mandato andino no se ha cumplido. Fue postergado para fines del 2003 y luego para marzo del 2004. Existen un conjunto de elementos que no contribuirían a que un AEC pueda ser concretado:

- Bolivia no aplicaría el nivel de 20%, lo cual lo pone en ventaja respecto a los demás países andinos debido a que enfrentaría bajos costos y altas protecciones efectivas subregionales para sus exportaciones intraregionales.
- Ecuador no renunciaría al Trato Especial arancelario que ya posee para un número alto de subpartidas. Esto llevaría a que sus aranceles difieran de los correspondientes en el AEC para este conjunto de partidas.
- Colombia y Venezuela desearían mantener la posibilidad de diferir el AEC para bienes *no producidos* en la subregión.
- Existen bienes calificados como *no producidos* en el Perú a los cuáles se les redujo la tasa arancelaria a 7% ó 4%, y que ahora quieren elevar los socios andinos a un AEC mayor.
- El Perú aplica franjas arancelarias a 45 subpartidas mientras que el resto de países a alrededor de 180 subpartidas.
- Colombia y Venezuela estuvieron planteando un nivel de 15% para un conjunto de entre 1,360 y 1,600 subpartidas. Este nivel no estaba contemplado en la Declaración de Santa Cruz.
- En una negociación en que Perú es el socio con políticas comerciales más abiertas, la definición de resultados "promedio" lo perjudicaría.
- Existen diferencias de regímenes cambiarios que no sólo contribuyen a la inestabilidad de la región sino que distorsionan a su vez el manejo arancelario entre países. Esto es el caso de

Ecuador que, debido a su dolarización, está interesado en aplicar salvaguardias cambiarias para compensar la inexistencia de ajuste de precios relativos vía tipo de cambio.

- No sólo la teoría sino la evidencia empírica, a través de simulaciones para el caso de Chile indican que acuerdos bilaterales norte-sur crean comercio (eficiencia y mayor bienestar) que aquellos sur-sur¹³.

En este contexto, en diciembre del 2003 la Comisión del Acuerdo de Cartagena (los ministros de comercio exterior) decidieron postergar la vigencia del 62% común del AEC por dos meses, mientras éste es reevaluado.

4. EN LA APEC

De acuerdo a los objetivos de Bogor, deberá existir plena liberalización comercial para las economías del APEC¹⁴ (21 actualmente): el 2010 para economías desarrolladas y el 2020 para economías en desarrollo. Sin embargo, dado que en este foro no se funda en negociaciones comerciales sino en liberalizaciones voluntarias, se han registrado escasos progresos en la dirección de los objetivos de Bogor.

Las principales características son:

- APEC, es un Foro abierto, plural, flexible y un esquema de cooperación económica y técnica. Se basa en la voluntad política de sus miembros y sus decisiones son adoptadas por consenso.
- APEC, es un esquema de cooperación de diferentes economías, por tanto no constituye ningún tipo o estadio de integración (zona de libre comercio o unión aduanera).
- Los vínculos económicos y comerciales constituyen el eje de las relaciones entre las economías, especialmente para las menos desarrolladas.
- La liberación económica, es vista como una medida unilateral y voluntaria mientras que la promoción del comercio intrarregional y la adopción de medidas destinadas a facilitar el incremento de los flujos de comercio e inversión son vistos como una acción conjunta.
- El accionar de APEC, se enmarca dentro de la normativa de la Organización Mundial Comercio (OMC) y teniendo como precepto el concepto de regionalismo abierto.

Los Objetivos son:

- Incrementar la cooperación técnica y económica entre los miembros APEC, además, de fomentar la liberación económica y comercial, a través del fortalecimiento de un sistema de comercio multilateral abierto que contribuya al libre flujo de bienes, servicios, capitales y tecnología.

¹³ / Harrison et. al, op cit. Las simulaciones indican que predominan desvíos de comercio en el acuerdo Chile-MERCOSUR, mientras que predomina la creación de comercio en el Chile-ALCA.

¹⁴ / Estados Unidos, China Popular, Hong Kong China, China Taiwan, Singapur, Tailandia, Indonesia, Brunei Darussalam, Vietnam, Filipinas, Rusia, Japón, Corea del Sur, Canadá, Chile, México, Perú, Australia, Nueva Zelandia, Malasia.

- Desarrollar métodos de facilitación comercial, financiera y de inversiones, ayudando a reducir la brecha económica entre las economías miembros, a través de la asistencia técnica y otras formas de cooperación.
- Conseguir una posición conjunta en la OMC, incrementar los estándares de vida de la región y contribuir al desarrollo económico mundial.

5. TLC CON ESTADOS UNIDOS

La vigencia del ATPDEA, de octubre 2002 a octubre 2006, viene siendo beneficiosa para el país no debe postergar la necesidad de hacer permanente el libre comercio a través de un acuerdo bilateral con Estados Unidos, el socio que representa alrededor del 30% del comercio del Perú.

Al respecto, ante la incertidumbre sobre las perspectivas del ALCA, y siendo los Estados Unidos el socio comercial más importante del Perú y una de las economías más eficientes, la concreción de un TLC entre ambos países se torna crucial y prioritaria.

Cuando se habla de liberalización comercial surgen temores inmediatos en sectores que suponen que las políticas de apertura unilateral sólo traerán pérdidas del empleo, producto e ingresos. Ciertamente, estos procesos tienen esas consecuencias en el corto plazo, muchas veces duraderas para algunos sectores productivos que gozaban de ventajas artificiales, pero también traen mejoras de eficiencia y de bienestar para los consumidores en el mediano y largo plazo.

Existen dificultades en lograr que ciertos niveles políticos, empresariales y laborales estén dispuestos a aceptar una mayor apertura de la economía de manera unilateral (ejemplos con resultados extraordinarios han sido los de Chile, Australia y Nueva Zelanda). Sin embargo, otra vía es la apertura bilateral, regional o multilateral es decir que, se puede liberalizar haciendo lo mismo que en la apertura unilateral a través de Acuerdos de Libre Comercio, en los que la apertura conlleva “subproductos” adicionales que la apertura unilateral no tiene y que la hace más aceptable: acceso al mercado del otro país, la consolidación de la apertura mutua a través de un acuerdo internacional que no es sino una especie de contrato de estabilidad de reglas, y la inclusión de formas de amortiguación frente a desajustes sectoriales.

Este es el contexto de un acuerdo comercial con los Estados Unidos, cuyo esfuerzo debe contemplar ciertas condiciones para que efectivamente el Perú pueda lograr los mayores beneficios del comercio, no sólo a nivel bilateral sino también mundial:

- Ser parte de acuerdos de libre comercio con los principales socios comerciales: de lo contrario el firmar un acuerdo sólo con Estados Unidos crearía desvíos de comercio (desplazamiento de terceros países tan o más eficientes). De ahí que, enseguida deben tener lugar acuerdos con otros socios comerciales relevantes y eficientes tales como la Unión Europea y principales países asiáticos. Chile es un ejemplo de una praxis de liberalización aditiva de este tipo.
- Incluir una cobertura muy amplia de temas: principalmente apertura y disciplinas comerciales en temas de bienes, servicios, inversión, compras estatales, así como disciplinas de temas conexos como obstáculos técnicos, estándares sanitarios, entre otros. La extracción de beneficios no

llegará a cubrir el potencial posible si grandes porciones de mercados no quedan sujetas a la competencia internacional y por ende a mejoras de eficiencia y bienestar.

- Incluir mecanismos de amortiguación de la apertura: esto incluye, por ejemplo, salvaguardias, plazos diferenciados de desgravación y desgravaciones no lineales. Esto es particularmente importante sobre todo si domésticamente no existen redes de seguridad respecto a posible sectores que queden desplazados en el corto plazo, por cuanto Estados Unidos no va a comprometer la eliminación o reducción de sus “ayudas internas”. En este caso, los mecanismos de amortiguación señalados pueden ser aplicados mientras en ámbitos como la Organización Mundial del Comercio se negocia la eliminación de subsidios.
- Prever los costos fiscales: aún cuando es difícil estimar el costo fiscal de la liberalización bilateral con los Estados Unidos, el sector público nacional (Ministerios de Comercio Exterior y Turismo y Ministerio de Economía y Finanzas) debe consolidar los costos iniciales y aquellos distribuidos en el tiempo de la implementación de los Acuerdos de Apertura Comercial en las previsiones anuales de los presupuestos de la República.
- Trabajar paralelamente en reformas: si bien la liberalización de la economía fomenta competencia, eficiencia y bienestar, y la estabilidad política y macroeconómica estimula la inversión sin problemas inflacionarios, los beneficios esperados de ambos elementos pueden quedar trancos si reformas económicas paralelas no acompañan al crecimiento económico. Estas reformas incluyen mejoras en educación, infraestructura, calidad, justicia, institucionalidad, derechos de propiedad, principalmente. Si no se avanza en conjunto en estos temas, las ganancias de competitividad estarán por debajo de su potencial. Esto es lo que algunos analistas comentan con relación a los resultados para México dentro del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, en relación a los pobres avances en educación por ejemplo.

Las negociaciones con los Estados Unidos tendrán algunos aspectos complicados, principalmente en propiedad intelectual, algunos temas específicos de liberalización de bienes y los temas de estándares ambientales y laborales. Sin embargo, deben ser las dificultades reales, no ficticias, las que deberán ser racionalmente balanceadas frente a los beneficios globales del acuerdo. En otras palabras, la aceptación final de un acuerdo de este tipo no debe basarse en mitos publicitados por grupos de interés ni en análisis poco profundos, sino en un balance justo de lo que al país, su economía y la sociedad les conviene.

VI. COMENTARIOS VARIOS

Es verdad que el arancel ha sido y es manejado de manera proteccionista por varios países, incluidos los desarrollados¹⁵, para fomentar actividades productivas específicas. Las principales razones por las que esto es difícilmente viable para cualquier economía pequeña en desarrollo son las siguientes:

- Existen techos consolidados en la OMC que limitan sensiblemente el grado de protección que pudiera introducirse. En particular, la elevación de aranceles por encima de los techos OMC pueden llevar a denuncias de incumplimiento, represalias autorizadas y finalmente

¹⁵ / Los países desarrollados mantienen picos arancelarios, por ejemplo, en bienes agrícolas y textiles. Sin embargo, han ido reduciendo las brechas entre máximos y mínimos, a la vez que los niveles, en el transcurso de las rondas multilaterales. A la fecha, en bienes industriales existe una distancia de no más de 6 puntos entre extremos.

desmantelamiento. Nótese que entre las condiciones de elegibilidad del actual ATPDEA¹⁶ se ha incluido el cumplimiento de los compromisos de los países andinos de las obligaciones ante la OMC.

- El derrotero en marcos de integración comercial tales como la OMC, ALCA, TLC con EEUU y APEC principalmente, se orientan hacia la eliminación de aranceles y en general de barreras comerciales en diversos temas. En términos relativos, y en el tema arancelario, el horizonte de desgravación más corto es el ALCA, en el cual ya se ha definido los plazos de desgravación a partir del 2005, lo cual supondrá la ubicación de las subpartidas en cuatro canastas: liberalización inmediata, a 5 años, a 10 años y más de 10 años. Esto nos llevaría a un contexto de liberalización total de aranceles en el marco de 34 países americanos, que involucra el 46,9% de las exportaciones y 46,5% de las importaciones del Perú. En extremo solo quedaría hasta el 2020 para practicar política arancelaria y cada vez con menores grados de libertad.
- Aún si se quisiera hacer política arancelaria “activa”, es decir aquella orientada a promover ciertos sectores a través de la llamada *política comercial estratégica*, hay que considerar seriamente los siguientes elementos:
 - ❖ Nadie puede asegurar que las actividades en cuestión sean adecuadamente elegidas. Al respecto la historia económica nacional y también la latinoamericana indican que en épocas de mayor discrecionalidad arancelaria, como en la de sustitución de importaciones, los resultados fueron desastrosos.
 - ❖ Siempre habrán grupos de interés que tratarán de influir en la decisión “correcta”. Esto es típico cuando en las campañas electorales los grupos de interés financian candidatos (a veces a los más probables) y luego esperan el repago del crédito. En otras palabras, el proceso político termina definiendo la política arancelaria o la política de comercio en general, dependiendo qué da más votos o qué “alivia” las presiones políticas o sociales sobre el gobierno de turno (*política comercial endógena*)
 - ❖ Estas políticas siempre conllevan costos de ineficiencias en la asignación de recursos, pérdidas de bienestar al consumidor y rentas de corrupción.
- Desde un punto de vista económico, existen desarrollos teóricos, simulaciones y evidencia empírica que muestran que acuerdos comerciales norte-sur son más beneficiosos que aquellos sur-sur.

Finalmente, la política arancelaria no es el camino para lograr desarrollos sectoriales o crear empleo (por restricciones, temporalidad y riesgos de desvío). En su lugar, se debe apuntar hacia reformas que verdaderamente cambien en el tiempo las condiciones de competitividad internacional de la economía: estabilidad económica y política que cree un clima atractivo a la inversión privada, refuerzo institucional en las entidades del Estado que permita una mayor eficiencia en la administración de los servicios de éste, calidad educativa que genere capital humano y que permita acceder a segmentos más sofisticados de manufactura, desarrollo de

¹⁶ / Por *Andean Trade Preferences and Drug Eradication Act*, la cual prorroga la vigencia de las preferencias unilaterales otorgadas por los Estados Unidos a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú que ya existían y su extensión a prendas de vestir y otros bienes hasta octubre del 2006.

infraestructura que permita mayores encadenamientos productivos en la producción no sólo de bienes sino también en la prestación de servicios, mejoramiento de los niveles de salud de la población, mejoramiento en la calidad de administración de justicia, aumento de los estándares de calidad, entre otros.

De ahí que el rol de la política arancelaria, sea unilateral o negociada, si bien importante tiene sus límites, debiendo estar orientada hacia la reducción del promedio y la dispersión de la estructura arancelaria. Este proceso requiere pautas como las siguientes:

- Crear consensos entre los diferentes sectores públicos y privados de la necesidad de reducir aranceles en términos de competitividad.
- Reducir aranceles, sea unilateral o de modo negociado, afectando a toda la estructura y no considerando modificaciones aisladas. De este modo se crean condiciones de competencia sin dispersar protecciones efectivas.
- Planeamiento de parte del Estado acerca de los momentos y magnitudes de los costos fiscales a fin de suavizar las reducciones arancelarias. Las proyecciones fiscales y de balanza de pagos deben incorporar la definición de la política arancelaria en su horizonte de mediano y largo plazo.

Aunque el Perú ha detenido el proceso de reformas, en términos relativos no está en peor posición que muchos de sus vecinos en este ámbito. Por ejemplo, según el Indicador de Presteza para acceder al ALCA de Schott (2001) Perú está en el puesto 15, por encima de Colombia (16), Brasil (22) y Ecuador (29) y debajo de Chile (2), México (6), Venezuela (10) y Bolivia (12). Según el Indicador de Crecimiento de Competitividad del World Economic Forum (2001) está en el puesto 12, por encima de Venezuela (13), Colombia (14), Bolivia (16) y Ecuador (17), pero por debajo de Chile (1), México (4) y Brasil (7). Finalmente, de acuerdo al Índice de Reforma Estructural de Lora (2001), el Perú está en posición (3), por encima de Brasil (6), Chile (7), Colombia (14), Ecuador (16), Venezuela (17) y México (18), aunque por debajo de Bolivia (1)¹⁷. Aunque con propósitos y contenidos algo distintos, estos índices muestran que para una misma fecha el Perú siempre está en mejor posición siempre que Colombia y Ecuador, y en dos casos mejor que Bolivia, Venezuela y Brasil. La profundización de reformas aumentará estas distancias, diferenciarán al país en la región y mejorarán su posición competitiva.

VII. CONCLUSIONES

- Una política arancelaria eficiente unilateral o negociada mediante acuerdos comerciales debe orientarse en el tiempo a reducir el promedio arancelario y la dispersión de la estructura arancelaria.
- Durante los años 90 y en lo que va de la presente década, el manejo de la política arancelaria del país ha dado como resultado que el promedio arancelario haya disminuido hasta alcanzar el 10,4%, sin embargo, la reducción de la dispersión arancelaria se ha revertido en los tres últimos años al aumentar a 6,1%.

¹⁷ / Liliana Rojas-Suárez (2002) *Toward a Sustainable FTAA: Does Latin America meet the necessary Financia Preconditions?*

- La protección efectiva, se han incrementado durante los años 2001 y 2002. A comienzos de dicho periodo la protección estuvo principalmente alrededor del 12%, a fines del mismo se dispersaba entre 4,3% y 15,1%.
- En el ámbito agrícola el Perú aplica una política basada en aranceles nominales ad-valórem, derechos ad-valórem adicionales temporales y aranceles específicos variables para un conjunto de 45 subpartidas arancelarias que forman parte del sistema de franja de precios. Los aranceles totales (ad-valórem + ad-valórem adicionales temporales + derechos específicos arancelizados) de los productos agrícolas fluctúan entre 12% y 100% y están por debajo de los aranceles consolidados (techos) de la OMC.
- La política arancelaria no es el camino para lograr desarrollos sectoriales o crear empleo (por restricciones, temporalidad y riesgos de desvío). En su lugar, se debe apuntar hacia reformas que verdaderamente cambien en el tiempo las condiciones de competitividad internacional de la economía.
- En la OMC se ha consolidado un techo arancelario de 30% para todo el universo, excepto para 23 subpartidas arancelarias referidas a productos agrícolas y alimentos cuyos techos hoy son superiores al 100% y que a partir del 2005 será de 68%. La OMC prohíbe los precios mínimos, los derechos variables de importación y las restricciones cuantitativas, y permite la implementación de medidas de salvaguardia y los derechos antidumping en los casos de daño (o amenaza de daño) y de subsidio (en el país exportador), respectivamente.
- En el ALCA existen dificultades para cumplir con las negociaciones hasta el 2005 en todos los temas de negociación debido principalmente a discrepancias de Estados Unidos y Brasil. La declaración de la reunión de Miami reconoce que los países pueden asumir diferentes niveles de compromisos y realizar negociaciones plurilaterales al interior del ALCA, invocando un desarrollo conjunto común y equilibrado de derechos y obligaciones para todos los países.
- Ante la incertidumbre sobre la perspectiva del ALCA, los escasos progresos en APEC y la culminación de la ATPDEA en el 2006 se hace necesario y urgente la concreción de un TLC con nuestro principal socio comercial, Estados Unidos. Para el éxito de este TLC se debe incluir en la negociación: a) todos los temas (bienes, servicios, inversiones, compras estatales, entre otros), b) mecanismos de amortiguación (salvaguardia, desgravación a plazo diferido y desgravación no lineal para los productos sensibles) y, c) paralelamente implementar las reformas económicas necesarias sin dilaciones.
- Asimismo, para evitar el desvío de comercio al implementarse el TLC se deberá buscar acuerdos comerciales de libre comercio con los socios comerciales más importantes, estos son la Unión Europea, ALCA, países asiáticos, Canadá, México, Chile, entre otros, cuyas participaciones en las exportaciones de Perú en el 2003 ascendieron a 25,5%, más de 40%, 16%, 1,5%, 1,2% y 4,7%, respectivamente.
- Los beneficios de un TLC exitoso con Estados Unidos, en el corto plazo, debería ser la expansión del comercio, la producción, los ingresos, y en el mediano plazo, la inversión, las economías de escala, la productividad, la difusión de la tecnología y el bienestar del consumidor. Entre los costos deben señalarse pérdida de recaudación, postergación de determinadas actividades productivas no competitivas y desempleos en estas actividades. Sin embargo, en términos netos

a nivel global se esperan también incrementos de empleo, contribución a la reducción de la pobreza y mejoras de eficiencia productiva.

EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA ARANCELARIA 1992-2003 (ADVALÓREM + SOBRETASA)

PERIODO	DERECHO	NUMERO SUBPARTIDAS							PROM.	DESV.	OBJETIVO	NORMA LEGAL
		4%	7%	12%	15%	20%	25%	TOT.				
1992	Ad-valorem				4 767		1 716	6 483	17,65	4,41	Aprueban el nuevo arancel de Aduanas. NABANDINA a NANDINA 92	DS 063-1992-EF
	Ad-valorem				4 774		1 709	6 483	17,64	4,41	Sustituyen tasa ad valorem de partes de vehículos de 25% a 15%.	DS 133-1992-EF
	Ad-valorem				4 779		1 704	6 483	17,63	4,40	Sustituyen tasa ad valorem a determinados insumos para el agro.	DS 027-1992-AG
1993	Ad-valorem				5 629		854	6 483	16,32	3,38	Modifican Algunas Tasas de los Derechos Arancelarios de 25% a 15%.	DS 100-1993-EF
1996	Ad-valorem				5 632		866	6 498	16,33	3,40	Aperturas arancelarias de productos textiles.	DS 163-1995-EF
1997	Ad-valorem				5 650		876	6 526	16,34	3,41	Aperturas arancelarias a algunos productos marinos, textiles y otros.	DS 123-1996-EF
	Ad-valorem			5 513		1 013		6 526	13,24	3,53	Modifican tasas de derechos ad valorem de 15% y 25% a 12% y 20%, más	DS 035-1997-EF
	Con Sobretasa 5%			38		285		323	13,49		Sobretasa adicional equivalente al 5% de carácter temporal.	
	Ad-valorem			5 514		1 012		6 526	13,24	3,53	Reduce los aranceles a las demás cebadas manteniendo su sobretasa.	DS 074-1997-EF
	Con Sobretasa 5%			39		284		323	13,49			
	Ad-valorem			5 515		1 012		6 527	13,24	3,53	Desdobla el arancel a los helados. Manteniendo su sobretasa.	DS 111-1997-EF
	Con Sobretasa 5%			47		284		331	13,49		Adicionan una sobretasa de 5% a la harina de maíz, y algunos azúcares.	
1998	Ad-valorem			5 829		1 040		6 869	13,21	3,51	Aprueban el Arancel de Aduanas, de NANDINA 92 a NANDINA 98	DS 119-1997-EF
	Con Sobretasa 5%			48		302		350	13,47			
	Ad-valorem			5 836		1 054		6 890	13,22	3,52	Modifican el Arancel de Aduanas, Adición de subpartidas.	DS 024-1998-EF
	Con Sobretasa 5%			48		302		350	13,48			
1999	Ad-valorem			5 836		1 054		6 890	13,22	3,68	Modifican sobretasa adicional arancelaria para carnes de bovinos, porcinos, aves y sus derivados de 5% a 10%.	DS 141-1999-EF
	Con Sobretasa 5%			50		246		296	13,52			
	Con Sobretasa 10%					56		56				
2000	Ad-valorem			5 836		1 054		6 890	13,22	3,69	Modifican sobretasa adicional arancelaria para la importación de arroz.	DS 125-2000-EF
	Con Sobretasa 5%			50		242		292	13,52			
	Con Sobretasa 10%					60		60				
2001	Ad-valorem			5 836		1 054		6 890	13,22	3,53	Modifican sobretasa adicional arancelaria de 10% a 5% establecida para importaciones de carnes de bovinos, porcinos, aves y sus derivados	DS 016-2001-EF
	Con Sobretasa 5%			50		298		348	13,48			
	Con Sobretasa 10%					4		4				
	Ad-valorem	1 390		4 451		1 049		6 890	11,60	5,24	Modifican tasas por concepto de derechos arancelarios ad valorem CIF a la importación de insumos, partes y piezas de 12% y 20% a 4%.	DS 073-2001-EF
	Con Sobretasa 5%	3		49		296		348	11,86			
	Con Sobretasa 10%					4		4				
	Ad-valorem	1 356		4 486		1 048		6 890	11,64	5,21	Incorporan y excluyen partidas de derechos arancelarios a la importación de insumos, partes y piezas dadas en el DS 073-2001-EF. Criterio insumos, partes y piezas no producidas en país.	DS 103-2001-EF
	Con Sobretasa 5%	1		51		296		348	11,90			
	Con Sobretasa 10%					4		4				
	Ad-valorem	1 356		4 486		1 048		6 890	11,64	5,20	Derogan sobretasa temporal del D.S.N°035-97-EF para el maíz amarillo duro	DS 113-2001-EF
	Con Sobretasa 5%	1		50		300		351	11,90		Precisan valor de sobretasa del D.S. N° 035-97-EF, a importaciones de arroz	DS 114-2001-EF
	Ad-valorem	1 416		4 422		1 052		6 890	11,58	5,26	Incorporan y retiran partidas arancelarias de insumos, artes y piezas al Anexo del DS N° 073-2001-EF.	DS 165-2001-EF
	Con Sobretasa 5%	1		48		302		351	11,83			
2002	Ad-valorem	1 438		4 448		1 105		6 991	11,62	5,32	Aprueban el Arancel de Aduanas, de NANDINA 98 a NANDINA 02	DS 239-2001-EF
	Con Sobretasa 5%	1		49		326		376	11,89			
	Ad-valorem	1 438		4 445		1 108		6 991	11,62	5,33	Modifican tasas ad valorem de 12% al 20% para algunas subpartidas nacionales de azúcar. Estas mantienen su sobretasa de 5%.	DS 044-2002-EF
	Con Sobretasa 5%	1		46		329		376	11,89			
	Ad-valorem	1 438	1 560	2 901		1 092		6 991	10,49	5,68	Disminuyen tasas de derechos advalorem de 12% a 7%.	DS 047-2002-EF
	Con Sobretasa 5%	1		46		329		376	10,76		para bienes de capital y materiales de construcción.	
	Ad-valorem	1 438	1 560	2 901		1 092		6 991	10,49	5,63	Establecen una sobretasa de carácter temporal de 5% a subpartidas de materiales de construcción y de algunos bienes de capital.	DS 063-2002-EF
	Con Sobretasa 5%	1	312	46		329		688	10,98			
	Ad-valorem	1 438	1 560	2 899		1 094		6 991	10,49	5,63	Incrementan tasas advalorem de 12% al 20% para subpartidas de cigarrillos. Además se le estableció una sobretasa de 5%.	DS 119-2002-EF
	Con Sobretasa 5%	1	312	46		331		690	10,98			
	Ad-valorem	1 616	1 382	2 899		1 094		6 991	10,41	5,71	Modifican 178 subpartidas de bienes de capital de 7% a 4% principalmente utilizados por la industria textil y el sector agropecuario para el ATPDEA.	DS 135-2002-EF
	Con Sobretasa 5%	1	312	46		331		690	10,91			
	Ad-valorem	1 616	1 382	2 900		1 094		6 992	10,41	5,71	Apertura de subpartida de Queroseno, para la afectación del ISC para el consumo interno y no para el uso del transporte aéreo.	DS 186-2002-EF
	Con Sobretasa 5%	1	312	46		331		690	10,91			
2003	Ad-valorem	2 645	353	2 902		1 092		6 992	9,97	6,10	Reducen tasas advalorem de 7% a 4% para bienes de capital e insumos para la industria. Se eliminan algunas sobretasas de 5%.	DS 193-2003-EF
	Con Sobretasa 5%	1	220	48		327		596	10,40			

Fuente: MEF, SUNAT, MEMORIAS BCRP, SPIJ.

Elaboración: MEF-DGAES

ARANCEL EFECTIVO 1993-2003 ^{1/} (AD-VALORÉM + SOBRETASA)

DESCRIPCIÓN CUODE	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	NUEVO ARANCEL EFECTIVO *
BIENES DE CONSUMO	14,42	14,26	14,39	14,09	13,65	13,75	13,40	12,59	11,97	11,91	11,79	11,78
1. BIENES DE CONSUMO NO DURADERO	13,69	13,72	13,70	13,46	14,36	14,82	14,20	13,20	12,33	11,99	11,82	11,81
2. BIENES DE CONSUMO DURADERO	15,62	14,89	15,14	15,00	12,65	12,06	11,91	11,67	11,40	11,80	11,74	11,74
MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS	11,39	12,00	10,09	8,57	8,53	10,49	10,40	9,74	8,50	8,01	7,73	7,37
3. COMBUSTIBLES, LUBRICANTES Y PRODUCTOS CONEXOS	9,99	10,97	2,93	1,19	2,01	7,82	8,01	7,79	7,34	8,04	7,51	7,51
4. MAT. PRIMAS Y PROD. INTERMED. PARA LA AGRICULTURA	6,17	8,25	6,50	5,06	5,81	8,94	10,13	9,38	6,61	4,77	4,21	4,21
5. MAT. PRIMAS Y PROD. INTERMED. PARA LA INDUSTRIA	12,21	12,54	12,32	11,37	11,14	11,33	11,21	10,76	9,18	8,36	8,24	7,66
BIENES DE CAPITAL Y MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	12,23	13,77	13,84	13,37	11,77	11,30	11,56	11,12	10,87	8,01	7,36	6,24
6. MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	9,35	12,64	12,39	10,44	10,52	10,01	10,77	10,07	8,44	7,72	8,14	7,04
7. BIENES DE CAPITAL PARA LA AGRICULTURA	13,11	13,20	12,75	10,85	8,82	8,57	11,09	9,11	8,38	5,75	3,99	3,99
8. BIENES DE CAPITAL PARA LA INDUSTRIA	12,20	13,83	13,95	13,58	11,81	11,40	11,64	11,29	11,20	8,00	7,27	6,21
9. EQUIPOS DE TRANSPORTE	12,81	13,94	14,17	14,04	12,46	11,72	11,74	11,28	11,04	8,42	7,41	5,97
DIVERSOS	4,60	14,21	4,99	5,26	5,60	5,27	5,90	1,54	2,18	2,34	1,07	1,07
TOTAL DE IMPORTACIONES	12,32	13,14	12,36	11,47	10,85	11,56	11,45	10,73	9,94	8,91	8,51	8,04

1/ El arancel efectivo se calculó con base a la recaudación total por ad-valórem y sobretasas y el total de importaciones CIF del régimen definitivo.

* Corresponde a la aplicación del DS-193-2003-EF, cuya implementación práctica es desde enero del presente año, ponderado por las importaciones CIF del régimen definitivo.

PERÚ: Principales Socios Comerciales 1/

(Millones US\$)

	Exportaciones FOB			Importaciones FOB			Balanza Comercial		Intercambio Comercial		Participación % 2003		
	2002	2003	Var. %	2002	2003	Var. %	2002	2003	2002	2003	Export.	Import.	Int.Comerc.
TLC DE AMERICA DEL NORTE	2 216,1	2 592,1	17,0	1 688,1	1 823,8	8,0	528,0	768,3	3 904,3	4 415,9	29,2	23,3	26,4
Canadá	140,2	135,8	-3,2	109,2	102,4	-6,3	31,0	33,5	249,4	238,2	1,5	1,3	1,4
Estados Unidos	1 946,2	2 348,2	20,7	1 315,4	1 455,3	10,6	630,9	892,9	3 261,6	3 803,6	26,5	18,6	22,8
México	129,7	108,1	-16,7	263,6	266,1	1,0	-133,9	-158,0	393,2	374,2	1,2	3,4	2,2
UNIÓN EUROPEA	2 004,0	2 263,4	12,9	888,0	986,9	11,1	1 116,0	1 276,4	2 892,0	3 250,3	25,5	12,6	19,5
Alemania	251,4	254,8	1,4	215,0	227,2	5,6	36,4	27,7	466,4	482,0	2,9	2,9	2,9
Austria	0,8	0,5	-35,4	20,3	23,8	17,0	-19,6	-23,3	21,1	24,3	0,0	0,3	0,1
Bélgica	103,1	95,8	-7,0	46,6	48,5	4,1	56,5	47,3	149,7	144,4	1,1	0,6	0,9
Dinamarca	9,0	6,3	-29,6	13,8	23,8	73,2	-4,7	-17,5	22,8	30,2	0,1	0,3	0,2
España	240,9	300,1	24,6	151,2	156,0	3,2	89,7	144,1	392,1	456,1	3,4	2,0	2,7
Finlandia	35,7	29,2	-18,1	38,9	36,1	-7,1	-3,1	-6,9	74,6	65,4	0,3	0,5	0,4
Francia	72,6	86,2	18,7	107,5	117,1	8,9	-34,9	-31,0	180,1	203,3	1,0	1,5	1,2
Grecia	6,1	11,2	82,9	0,5	1,7	234,7	5,6	9,5	6,6	12,9	0,1	0,0	0,1
Irlanda (EIRE)	1,6	2,1	31,8	11,4	10,3	-9,1	-9,8	-8,3	13,0	12,4	0,0	0,1	0,1
Italia	174,6	188,1	7,7	132,2	178,8	35,2	42,4	9,3	306,8	366,8	2,1	2,3	2,2
Luxemburgo	0,1	0,0	-83,7	1,6	2,4	51,6	-1,4	-2,4	1,7	2,4	0,0	0,0	0,0
Países Bajos	150,7	161,6	7,2	38,4	41,8	8,9	112,3	119,8	189,1	203,4	1,8	0,5	1,2
Portugal	34,6	9,1	-73,7	3,9	4,5	17,1	30,8	4,6	38,5	13,6	0,1	0,1	0,1
Reino Unido	904,1	1 092,5	20,8	69,2	74,9	8,2	834,9	1 017,5	973,3	1 167,4	12,3	1,0	7,0
Suecia	18,7	25,9	38,3	37,5	39,9	6,5	-18,8	-14,1	56,2	65,8	0,3	0,5	0,4
CAN	500,6	558,4	11,5	1 122,8	1 452,3	29,4	-622,2	-893,9	1 623,4	2 010,7	6,3	18,5	12,0
Bolivia	90,4	105,0	16,2	53,3	59,8	12,2	37,1	45,3	143,7	164,8	1,2	0,8	1,0
Colombia	157,4	188,2	19,6	425,2	467,7	10,0	-267,8	-279,5	582,5	655,9	2,1	6,0	3,9
Ecuador	138,5	156,0	12,7	421,1	630,2	49,6	-282,7	-474,2	559,6	786,2	1,8	8,0	4,7
Venezuela	114,0	109,0	-4,4	223,2	294,6	32,0	-109,2	-185,6	337,2	403,7	1,2	3,8	2,4
MERCOSUR	212,4	259,5	22,2	1 052,6	1 056,8	0,4	-840,2	-797,3	1 265,0	1 316,3	2,9	13,5	7,9
Argentina	13,2	19,3	46,1	542,0	468,0	-13,6	-528,8	-448,8	555,2	487,3	0,2	6,0	2,9
Brasil	193,7	231,3	19,4	446,4	504,7	13,1	-252,6	-273,4	640,1	736,0	2,6	6,4	4,4
Paraguay	0,5	0,3	-28,6	47,6	70,5	48,1	-47,2	-70,2	48,1	70,8	0,0	0,9	0,4
Uruguay	5,0	8,6	73,0	16,6	13,5	-18,7	-11,6	-4,9	21,6	22,2	0,1	0,2	0,1
OTROS	1 502,5	1 804,1	20,1	1 514,2	1 738,1	14,8	-11,7	66,0	3 016,7	3 542,2	20,4	22,2	21,2
Chile	252,1	412,5	63,6	391,7	404,5	3,3	-139,6	8,0	643,8	817,0	4,7	5,2	4,9
China	597,6	676,9	13,3	426,6	596,8	39,9	171,0	80,1	1 024,2	1 273,7	7,6	7,6	7,6
Corea del Sur	168,1	176,3	4,9	211,2	259,4	22,9	-43,1	-83,1	379,2	435,7	2,0	3,3	2,6
Japón	374,4	391,1	4,5	373,7	352,1	-5,8	0,7	39,0	748,1	743,2	4,4	4,5	4,5
Taiwán	110,4	147,3	33,5	111,1	125,3	12,8	-0,7	22,0	221,5	272,6	1,7	1,6	1,6
Resto Otros	1 229,4	1 385,7	12,7	641,8	774,5	20,7	587,6	611,2	1 871,2	2 160,2	15,6	9,9	12,9
TOTAL	7 665,1	8 863,3	15,6	6 907,5	7 832,4	13,4	757,6	1 030,8	14 572,6	16 695,7	100,0	100,0	100,0
APEC	3 933,5	4 589,8	16,7	3 421,3	3 816,1	11,5	512,2	773,7	7 354,8	8 405,9	51,8	48,7	50,3

1/ Las exportaciones e importaciones FOB del presente cuadro corresponden a los regímenes definitivos, por tanto, no incluyen las exportaciones temporales y otras exportaciones, ni las importaciones bajo el régimen de admisión temporal.

Fuente : SUNAT

Elaboración: MEF-DGAES