

*Análisis
de las
empresas
exportadoras
en el
Grupo Andino*

Carlos Boloña

cuadernos

**Universidad del Pacífico
Centro de Investigación**

UNIVERSIDAD DEL PACIFICO
CENTRO DE INVESTIGACION
AV. SALAVERRY 2020, LIMA 11, PERU

SERIE: TRABAJOS DE INVESTIGACION N° 7
AGOSTO DE 1978

El presente trabajo se ha realizado en virtud de contrato con ayuda del Acuerdo de Cartagena, entidad que ha autorizado su publicación.

INTRODUCCION

El trabajo que a continuación se presenta pretende contribuir a comprender mejor el proceso de integración andina y completar las evaluaciones del área comercial que ha venido realizando la Junta del Acuerdo de Cartagena desde 1976. El primer aspecto se busca lograr mediante el conocimiento de una serie de características técnicas para despejar algunas interrogantes del comercio intrasubregional a nivel de las empresas exportadoras (que, en última instancia, son las unidades generadoras del comercio). Se plantea también conocer un cuadro global de las ventajas y trabas que, de parte de los empresarios, se han experimentado para exportar, así como sus sugerencias y opiniones generales sobre el proceso de integración.

En cuanto a la complementación de las evaluaciones en el área comercial, el trabajo busca relacionar los aspectos puramente comerciales con los productivos para tener una mejor apreciación de las variables que influyen o determinan los flujos comerciales y sus características.

El trabajo realizado es un estudio de tipo piloto en relación con las características y la experiencia de las empresas exportadoras. En tal sentido, se basa en un muestreo a criterio para la selección de las empresas a estudiarse.

La presente investigación está constituida por cuatro capítulos en los que se desarrollan: las características de las empresas exportadoras de los países miembros al Grupo Andino, la obtención de márgenes de preferencia nominales y su relación con el comercio, los aspectos cualitativos que incluyen las opiniones generales de los empresarios sobre el Pacto Andino y, finalmente, las conclusiones.

Se presenta un anexo estadístico resumen y un anexo metodológico. Este último, a su vez, enfatiza las características básicas del trabajo tales como: su naturaleza piloto y su muestra relacionada de acuerdo con una serie de criterios explícitos que son distintos al aleatorio o de azar.

El presente trabajo se ha realizado en virtud de contrato con la Junta del Acuerdo de Cartagena, entidad que ha autorizado su publicación. Al autor no le resta más que agradecer a este organismo internacional las deferencias que ha tenido hacia la Universidad del Pacífico y hacia su persona, al haber permitido la publicación de este estudio.(*)

Carlos Boloña

Julio de 1978



19370

(*) Es necesario también, agradecer a los asistentes de la presente investigación, señores Armando Gallagos y Walter Olivera, ex-alumnos de la Universidad del Pacífico.

INDICE

	Pág.
1. CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS AL GRUPO ANDINO.	9
1.1 Intensidad del uso de capital (o uso de mano de obra).	12
1.2 Valor Bruto de la Producción por Trabajador.	19
1.3 Nivel de Remuneraciones.	22
1.4 Valor agregado de las empresas exportadoras al Grupo Andino.	24
1.5 Regularidad de las exportaciones.	28
1.6 Requerimiento de capital por unidad de producto.	31
1.7 Requerimiento de insumos importados.	33
1.8 Nacionalidad del capital.	36
1.9 Diversificación de la producción.	38
1.10 Turnos que utiliza la empresa.	40
1.11 Tecnología que utiliza la empresa.	41
1.12 Antigüedad de las empresas.	42
1.13 Tamaño de las empresas.	44
1.14 Concentración comercial (CC).	48
2. OBTENCION DE MARGENES DE PREFERENCIA A NIVEL DE EMPRESAS.	53
2.1 Márgenes de preferencia nominales (MPN).	55
2.2 Ventajas y facilidades para la exportación.	58
2.3 Obstáculos y trabas para la exportación.	63
2.4 Posibilidades de ampliación de las exportaciones al Grupo Andino.	73

	Pág.
3. OPINIONES GENERALES.	75
3.1 Opiniones generales de los empresarios sobre el G.A.	77
Bolivia	79
Colombia	
Ecuador	
Perú	
Venezuela	
4. CONCLUSIONES.	83
BIBLIOGRAFIA.	93
ANEXO ESTADISTICO	97
ANEXO METODOLOGICO	207
DEFINICION DE LAS SIGLAS UTILIZADAS	215

INDICE DE CUADROS DEL TEXTO

	Pág.
Cuadro 1 Relación capital-trabajo de las empresas exportadoras.	12
Cuadro 2 Ordenamiento de las EE GA de acuerdo al uso de mano de obra.	15
Cuadro 3 Coeficientes de correlación de Spearman entre la relación capital-trabajo y las exportaciones.	18
Cuadro 4 VBP por trabajador de las empresas exportadoras.	19
Cuadro 5 VBP por trabajador de las empresas exportadoras (Miles de US\$ a precios de 1973).	20
Cuadro 6 Coeficientes de correlación de Spearman entre la relación de VBP por trabajador y las exportaciones.	21
Cuadro 7 Remuneración por trabajador.	22
Cuadro 8 Ordenamiento de costo de mano de obra en los países andinos.	23
Cuadro 9 Remuneración por trabajador.	23
Cuadro 10 Coeficientes de correlación de Spearman entre la remuneración por trabajador y las exportaciones.	24
Cuadro 11 Valor agregado de las empresas exportadoras.	25
Cuadro 12 Frecuencia de empresas por valor agregado y países.	26
Cuadro 13 Coeficientes de correlación de Spearman entre el valor agregado relativo y las exportaciones.	27
Cuadro 14 Tasas de crecimiento de las exportaciones al Grupo Andino.	28
Cuadro 15 Participación de las exportaciones al Grupo Andino respecto al valor bruto de la producción.	29

	Pág.
Cuadro 16 Participación de las exportaciones al Grupo Andino respecto a las exportaciones totales.	30
Cuadro 17 Relación capital-producto.	31
Cuadro 18 Coeficientes de correlación de Spearman entre la relación capital-producto y las exportaciones.	32
Cuadro 19 Requerimiento de insumos importados (compras).	35
Cuadro 20 Requerimiento de insumos importados (consumo).	35
Cuadro 21 Relación de generación vs. utilización de divisas.	36
Cuadro 22 Nacionalidad del capital de la empresa.	37
Cuadro 23 Participación del capital nacional en las empresas	38
Cuadro 24 Diversificación de la producción de las empresas exportadoras.	39
Cuadro 25 Turnos trabajados por las empresas.	40
Cuadro 26 Participación extranjera en aspectos tecnológicos.	41
Cuadro 27 Antigüedad de la empresa.	42
Cuadro 28 Frecuencia de edades de las empresas exportadoras.	43
Cuadro 29 Frecuencia de las empresas exportadoras por personal ocupado y países.	46
Cuadro 30 Tamaño de la empresa.	47
Cuadro 31 Coeficiente de correlación de Spearman entre personal ocupado y las exportaciones	47
Cuadro 32 Márgenes de preferencia nominales.	56
Cuadro 33 Coeficientes de correlación de Spearman entre los MPN y las exportaciones.	57

	Pág.
Cuadro 34 Ventajas y facilidades para la exportación.	59
Cuadro 35 Obstáculos y trabas para la exportación.	63
Cuadro 36 Frecuencia de trabas por países.	66
Cuadro 37 Posibilidades de ampliación de las exportaciones.	73
Cuadro 38 Opiniones generales.	77
Cuadro 39 Tipificación de las E.E.G.A.	88

**1. CARACTERISTICAS DE LAS
EMPRESAS EXPORTADORAS
AL GRUPO ANDINO**

En las evaluaciones del proceso de integración realizadas por la Junta del Acuerdo de Cartagena (*), en el capítulo relativo al comercio subregional se analiza el comercio por nóminas del PL, grado de elaboración, tradición de las exportaciones y proyecciones a futuro. En el presente acápite se busca ir más allá de los criterios utilizados, con el objeto de conocer ciertas características de los flujos comerciales que sólo pueden apreciarse a través de un estudio a nivel de la unidad generadora de comercio, ésta es, la empresa exportadora (EE). En base a las entrevistas realizadas a 114 empresas exportadoras al G.A. en los cinco países integrantes y a los formularios completados por 64 empresas, podemos llegar a conocer características más específicas del comercio intrasubregional. Las principales características a estudiarse son las siguientes:

- Intensidad de uso del capital (o mano de obra).
- Productividad.
- Nivel de remuneraciones.
- Valor agregado.
- Regularidad de las exportaciones.
- Requerimientos de capital.
- **Nacionalidad del capital.**
- **Diversificación de la producción.**
- Capacidad instalada.
- Tecnología utilizada.
- Antigüedad de la empresa.
- Tamaño de la empresa.
- Concentración comercial.

Cada uno de estos puntos enumerados se desarrollará a continuación, buscando uno o más indica-

(*) JUN/di.247- (22.6.77) y JUN/di.195- (25.3.76)

dores adecuados para poder obtener una idea aproximada de respuesta a las interrogantes planteadas.

1.1 Intensidad del uso de capital (o uso de mano de obra)

La primera interrogante que se puede formular con relación a las exportaciones intrasub-regionales se refiere a si éstas están constituidas por productos cuyos requerimientos de fabricación son intensivos en mano de obra o capital.

Para medir el concepto de intensidad de uso del capital se ha recurrido al índice Capital-Trabajo, esto es, el valor de los activos fijos sobre el personal ocupado en cada una de las empresas consideradas.

A continuación se presenta la relación promedio capital-trabajo de las empresas exportadoras (EE), ponderada por las exportaciones al G.A. de cada una de las empresas exportadoras.

Cuadro 1

RELACION CAPITAL—TRABAJO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS Miles de Dólares (*)

Pais	Relación Capital-Trabajo (K/L)	Rango
Bolivia	12.9	11.7 - 14.3
Colombia	8.9	0.7 - 32.4
Ecuador	8.8	1.8 - 24.8
Perú	17.7	1.0 - 72.0
Venezuela	31.1	2.9 - 57.0
GRUPO ANDINO	11.3	0.7 - 72.0

(*) Las cifras de K/L no han sido deflactadas por el problema de la valorización de los activos fijos y por no contar con índices adecuados para deflactar y el problema de revaluación de dichos valores.

Del cuadro anterior se deduce que las empresas exportadoras venezolanas son muy intensivas en capital, las empresas peruanas y bolivianas se pueden considerar empresas intermedias y las colombianas y ecuatorianas las de menor intensidad relativa de capital.

Las empresas venezolanas resultan ser intensivas en capital debido a que el 50 por ciento de éstas corresponden a la división 35 referida a la fabricación de productos químicos que generalmente son intensivas en capital. Para el caso del Perú, esta situación se explica debido a que el 25 por ciento de las empresas corresponden a la división 35 y el 56 por ciento a la división 38 que corresponde a la fabricación de productos metálicos. En Bolivia la muestra está constituida por 6 empresas de las cuales tres fabrican alimentos y bebidas y dos productos metálicos; se caracterizan por ser relativamente intensivas en capital.

En Colombia, el 50 por ciento de las empresas pertenecen a la división 38, (que no presenta altas intensidades de capital), el 50 por ciento restante se encuentran repartidas de manera uniforme en textiles, papel, química y fabricación de productos minerales no metálicos; diversificación que contribuye a explicar la baja intensidad de capital de las empresas exportadoras. Ecuador por una situación semejante a la colombiana, presenta una relación capital-trabajo relativamente baja en las empresas exportadoras.

Otra forma de verificar las conclusiones anteriores se obtiene al hallar la frecuencia de las empresas en el "Ordenamiento definitivo de

los Grupos Industriales según Decreciente Intensidad de Uso de Mano de Obra" (*)

En la información siguiente, en la cual se ordena en forma decreciente a las empresas de acuerdo a la intensidad de uso de mano de obra (sin ponderar por la exportación al G.A.) se puede concluir que para Venezuela las tres últimas clases incluyen el 75 por ciento de las empresas exportadoras, para Bolivia el 50 por ciento y para el Perú el 25 por ciento. En cambio dichas clases para Colombia y el Ecuador consideran el 15 y 9 por ciento respectivamente. Podemos pues apreciar que dicho ordenamiento confirma los resultados iniciales en que Venezuela se caracteriza por presentar empresas exportadoras intensivas en capital; Perú y Bolivia con menor intensidad de capital y Colombia y Ecuador como las menos intensivas en capital. Con relación al G.A. se puede señalar que la distribución de empresas se aproxima a una "normal", en la que el 60 por ciento de las empresas se les podría considerar como empresas intermedias en la intensidad de capital.

(*) Ver J/PE/32 (4.12.1974) especialmente PP 7 y 8 donde se señalan los coeficientes de intensidad para cada clase. "El Criterio del Empleo y el AEC". PREALC (p. 44-45)

Quadro 2

ORDENAMIENTO DE LAS DELEGACIONES DE MANO DE OBRA

Clases	Bolivia		Colombia		Ecuador		Peru		Venezuela		G. A.	
	Nº	o/o	Nº	o/o	Nº	o/o	Nº	o/o	Nº	o/o	Nº	o/o
I					3	27.3	3	18.75			6	9.8
II	2	33.3	1	5	1	9.05	4	25.0			8	13.1
III			6	30	3	27.3	2	12.5			11	18.0
IV	1	16.7	10	50	3	27.3	3	18.75	2	25	19	31.1
V			1	5			2	12.5	4	50	7	11.5
VI	2	33.3	1	5	1	9.05	2	12.5	2	25	6	13.1
VII	1	16.7	1	5							2	3.4
	6	100.0	20	100.0	11	100.0	16	100.0	8	100	61	100.0

Al análisis anterior se puede argumentar que: "Las cifras de capital por hombre adolecen del grave defecto de reflejar el valor contable de las inversiones en activo fijo realizadas por las unidades productivas; ello plantea serias dudas en la representatividad de dichas cifras, en particular en países -como son varios de los andinos- que presentan rápida inflación y alta presión tributaria". (3) p. 4. Con el objeto de salvar la objeción anterior se procedió a utilizar como medida de confirmación una serie de índices de intensidad de uso del trabajo que se presentan en el trabajo de la Junta (3) p. 5 y 6 y (2) p. 9. Los índices que se utilizaron para la confirmación del ordenamiento anterior fueron: Densidad relativa del trabajo (DR), Densidad relativa del capital (KR) e Intensidad de uso de mano de obra (IU) 1/.

$$1/ \text{ DR} = \frac{\text{Li/Pi}}{\frac{\sum \text{Li/Pi}}{\text{M}}}$$

Li = Empleo de la empresa.

Pi = Valor bruto de producción de la empresa valuado en moneda nacional.

El denominador se refiere al promedio de todo el sector manufacturero.

$$\text{KR} = \frac{\text{Ki/Li}}{\frac{\sum \text{Ki/Li}}{\text{M}}}$$

Ki = Valor en libras del activo fijo en la empresa.

El denominador se refiere al promedio de todo el sector manufacturero.

$$\text{IU} = \frac{\text{Li} \times \text{Li}}{\text{VAi L}}$$

VAi = Valor agregado de la empresa.

L = Empleo total del sector manufacturero.

Para los datos referentes al sector manufacturero se ha recurrido al promedio simple de dichas variables para el período 1970-74 del documento JUNAC (5).

La utilización de estos índices facilitan las comparaciones internacionales, obviando el problema de los precios y las distorsiones del tipo de cambio.

En los cuadros resúmenes de información de las empresas exportadoras en cada uno de los países (ver cuadros N^o 1A a 5A+) se presentan los coeficientes DR, KR e IU calculados para cada una de las empresas. Si aplicamos los coeficientes de correlación ^{2/} entre K/L y los coeficientes calculados y entre estos últimos, hallaremos 5 matrices de coeficientes de correlación (ver Cuadro N^o 6A a 10A) indicando que el ordenamiento obtenido por K/L con relación a los demás índices son muy semejantes; confirmando de esa manera la conclusión obtenida con relación a los ordenamientos K/L.

Otro aspecto importante a investigar se refiere a si existe alguna relación en los distintos países entre la intensidad de capital (K/L) y las exportaciones promedio (1973-1976) realizadas por las empresas al G.A. Para poder probar la existencia de dicha relación se procederá a calcular los coeficientes de correlación de Spearman entre los valores de K/L y las ^XG.A. de las EE en cada uno de los países, con excepción de Bolivia por no con-

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
BIBLIOTECA

^{2/} De Spearman. (r_s) Véase Steel and Torrie (10) p. 409.

† Los cuadros designados con la letra A precedida de un número se refieren al Anexo Estadístico.

tar con un número adecuado de observaciones (sólo se tienen 3 observaciones).

Cuadro 3

**COEFICIENTES DE CORRELACION DE SPEARMAN
ENTRE LA RELACION CAPITAL-TRABAJO Y LAS
EXPORTACIONES**

P A I S	r_s (K/L, $X_{G.A.}$)	't'	r_s (K/L, X_t)	't''
Bolivia	-	-	-	-
Colombia	0.3973	1.7318	0.4964	2.2872
Ecuador	0.2727	0.8018	0.2485	0.7256
Perú	0.0	0.0	0.0091	0.0273
Venezuela	0.7857	3.1112	0.7857	3.1112

De los coeficientes de correlación calculados se deduce que Venezuela es el país en que mayor relación existe entre la intensidad de capital y el valor de las exportaciones, esto es, a mayor intensidad de capital mayor valor exportado al G.A. Colombia y Ecuador presentan una relación menos marcada que la de Venezuela, siendo la relación positiva en el sentido de presentarse una tendencia a que las empresas de mayor intensidad de capital sean las que mayores exportaciones realicen. Finalmente el Perú no presenta correlación alguna entre dichas variables. Se ha calculado el coeficiente de correlación de Spearman con relación a las exportaciones totales (X_t) con el objeto de observar si el mismo comportamiento de los coeficientes ' r_s ' de los X_t confirman las conclusiones anteriores, y puede apreciarse en el Cuadro 3, que lo hacen plenamente.

1.2 Valor Bruto de la Produccion por Trabajador

Un indicador de productividad de las EE GA se obtiene del coeficiente del VBP entre personal ocupado, a continuación en el Cuadro 4 se presentan las relaciones producto por trabajador para cada uno de los países y para el G.A. en su conjunto.

Cuadro 4

VBP POR TRABAJADOR DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS
(Miles de US dólares)

P A I S	Producto por trabajador (Q/L)	Rango
Bolivia	21.5	3.7 - 37.2
Colombia	11.8	3.3 - 36.5
Ecuador	10.1	3.4 - 29.4
Perú	13.3	3.9 - 30.4
Venezuela	36.6	10.7 - 65.4
G. A.	13.4	1.3 - 65.4

De los datos anteriores se deduce que las empresas de mayor productividad por trabajador son las venezolanas, seguidas de las bolivianas, peruanas, colombianas y ecuatorianas. Este ordenamiento coincide con el de relación capital-trabajo del acápite anterior, ya que por razones lógicas, una persona ocupada que disponga de mayor capital tendrá mayor productividad.

Cuadro 5

**VBP POR TRABAJADOR DE LAS EMPRESAS
EXPORTADORAS**

(Miles de US dólares a precios de 1973)

P A I S	Producto por trabajador (Q/L)	Rango
Bolivia	12.5	2.01 - 20.98
Colombia	8.1	1.9 - 25.5
Ecuador	7.4	2.6 - 22.0
Perú	10.1	2.8 - 39.6
Venezuela	31.7	8.3 - 56.9
G. A.	9.7	1.9 - 56.9

En el Cuadro 5 se presenta la relación Q/L por países, corregida por el efecto precio. El ordenamiento obtenido del producto medio por trabajador es igual al del Cuadro 4 con lo que podemos concluir que los distintos fenómenos inflacionarios en los países no alteran el ordenamiento de productividades obtenidas. (Por lo menos para el período 1973-76).

En el Cuadro 6 se presentan los coeficientes de correlación de Spearman entre Q/L (deflactado y sin deflactar) y las exportaciones, de éstos se deduce que no existe una fuerte relación entre el producto medio por trabajador y el valor de las exportaciones para Colombia y el Ecuador mientras para Perú y Venezuela esta correlación es casi nula.

Cuadro 6

**COEFICIENTES DE CORRELACION DE SPEARMAN ENTRE LA RELACION VBP
POR TRABAJADOR Y LAS EXPORTACIONES**

PAIS	SIN DEFLACTAR				DEFLACTADO			
	r_s	$\frac{X}{(Q/L, GA)}$	r_s	$\frac{X}{(Q/L, t)}$	r_s	$\frac{X}{(Q/L, GA)}$	r_s	$\frac{X}{(Q/L, t)}$
Bolivia								
Colombia	0.7735		0.4469	1.9980	0.3684	1.585	0.2301	0.946
Ecuador	0.1635		0.0788	0.2235	0.2727	0.810	0.3576	1.08
Peru	0.0273		0.1182	0.3571	0.0273	0.082	0.1364	0.413
Venezuela	0.0		0.0	0.0	0.07143	0.1601	0.07143	0.1601

1.3 Nivel de Remuneraciones

Con el objeto de determinar el costo de la mano de obra y su incidencia en las exportaciones al G.A., en cada uno de los países se procedió a calcular el coeficiente de remuneración promedio por trabajador ponderado por las exportaciones al G.A. A continuación se presentan los coeficientes anuales de remuneración por trabajador en cada uno de los países.

Cuadro 7

REMUNERACION POR TRABAJADOR (Miles de US dólares)

PAIS	R/L	Índice	Rango
Bolivia	2.1	162	0.4 - 2.5
Colombia	2.1	162	0.2 - 3.4
Ecuador	1.3	100	0.2 - 2.2
Perú	3.3	254	1.4 - 4.8
Venezuela	5.8	446	2.1 - 8.8
G. A.	2.4	185	0.2 - 8.8

De los estudios se observa que Ecuador es el país que presenta un costo promedio de la mano de obra inferior en el G.A., seguido de Bolivia y Colombia; países en los cuales los costos de la mano de obra son mayores en 62 por ciento a los del Ecuador y finalmente Perú y Venezuela presentan los mayores costos de mano de obra. La remuneración por trabajador en el Perú es 154 por ciento de la del Ecuador y la de Venezuela un 346 por ciento más alta.

El ordenamiento obtenido es semejante al de un trabajo realizado por A. López (7) con el propósito de comparar los Regímenes Laborales y los costos industriales en los países andinos para 1970, tal como se observa en el cuadro comparativo.

Cuadro 8

ORDENAMIENTO DE COSTO DE MANO DE OBRA EN LOS PAISES ANDINOS

Salario Mínimo */	Salario Mínimo y Prestaciones Sociales */	Estudio de empresas exportadoras
Venezuela	Venezuela	Venezuela
Bolivia	Bolivia	Perú
Colombia	Perú	Bolivia
Perú	Colombia	Colombia
Ecuador	Ecuador	Ecuador

*/ Véase (7)

Los tres ordenamientos mostrados difieren en la ubicación del Perú, esta situación podría deberse a que los cálculos realizados en el Cuadro 7 se han realizado en base a los promedios de datos de 1973-76 sin deflactar.

Si procedemos a deflactar las relaciones remuneración por trabajador utilizando los índices del costo de vida de los países, se obtiene un ordenamiento muy semejante al anterior, sólo que Colombia pasa al lugar de Bolivia y viceversa. (Ver Cuadro 9).

Cuadro 9

REMUNERACION POR TRABAJADOR

(Miles de US dólares - de 1973)

PAIS	R/L	Índice	Rango
Bolivia	1.3	144	0.23 - 0.54
Colombia	1.5	167	0.18 - 0.45
Ecuador	0.9	100	0.12 - 1.64
Perú	2.2	244	0.97 - 3.12
Venezuela	4.9	544	1.60 - 6.87
G. A.	1.69	188	0.12 - 6.87

Computando los coeficientes de Spearman, se observa una relación positiva de cierta magnitud entre la relación R/L con las exportaciones (X_{GA} , X_t) para el Ecuador, Venezuela y Colombia; mientras que para el Perú no se da una relación entre dichas variables. (Ver Cuadro 10).

Cuadro 10

**COEFICIENTES DE CORRELACION DE SPEARMAN
ENTRE LA REMUNERACION POR TRABAJADOR
Y LAS EXPORTACIONES**

PAIS	$r_s (R/L, X_{GA})$		$r_s (R/L, X_t)$	
	S.D.	D.	S.D.	D.
Bolivia				
Colombia	0.4933 (2.1961)	0.4436 (1.9171)	0.4173 (1.7783)	0.3701 (1.5429)
Ecuador	0.3697 (1.1253)	0.2727 (0.8018)	0.5758 (1.9917)	0.5030 (1.6463)
Perú	0.0636 (0.1913)	0.0636 (0.1913)	0	0
Venezuela	0.4286 (1.1619)	0.4286 (1.1619)	0.4286 (1.1619)	0.4286 (1.1619)

Nota: S.D. = Sin deflactar.
D. = Deflactado.
() = Valor en 't'

1.4 Valor agregado de las empresas exportadoras al Grupo Andino:

Uno de los interrogantes que se han planteado con relación a las exportaciones al Grupo An-

dino, se refiere al valor agregado de las exportaciones intrasubregionales. Se ha afirmado muchas veces que los países del Grupo Andino, se han intercambiado productos con escaso valor agregado y que en muchos casos se trataba de un mero ensamblaje. Para poder despejar en forma muy preliminar esta interrogante se ha elaborado para cada país los coeficientes de VA/VBP (Ver Cuadros 1A al 5A del anexo estadístico resumen) y se ha obtenido un promedio ponderado por el valor de las exportaciones. A continuación se presenta un cuadro resumen del VA/VBP por país:

Cuadro 11

VALOR AGREGADO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

PAIS	VA Promedio (0/o)	Rango (0/o)
Bolivia	14.9	9 - 48.6
Colombia	50.4	16 - 79
Ecuador	39.0	6.1 - 73.2
Peru	36.7	25.5 - 79.1
Venezuela	33.2	10.0 - 68.5
GRUPO ANDINO	46.3	6.1 - 79.1

Del cuadro anterior se obtiene que las empresas exportadoras de mayor VA son las colombianas, seguidas por las de Ecuador, Perú y Venezuela. Bolivia resulta ser el país cuyas exportaciones presentan un menor V.A. Con el objeto de confirmar el ordenamiento anterior se presenta a continuación un cuadro de frecuencias de EE con relación al VA.

Cuadro 12

**FRECUENCIA DE EMPRESAS POR VALOR AGREGADO
Y PAISES**

(*)

PAISES	VALOR AGREGADO				TOTAL EMPRESAS
	(0 - 25)	(26 - 50)	(51 - 75)	(76 - 100)	
Bolivia	3 (60.0)	2 (40.0)	-	-	5 (100.0)
Colombia	4 (21.1)	7 (36.8)	6 (31.6)	2 (10.5)	19 (100.0)
Ecuador	3 (30.0)	6 (60.0)	1 (10.0)	-	10 (100.0)
Perú	-	7 (43.8)	7 (43.8)	2 (12.4)	16 (100.0)
Venezuela	3 (42.9)	2 (28.6)	2 (28.6)	-	7 (100.0)
GRUPO ANDINO	13 (22.8)	24 (42.1)	16 (28.1)	4 (7.0)	57 (100.0)

(*) Las cifras entre paréntesis son porcentajes

De las cifras anteriores se deduce que para Perú, Colombia y Ecuador más del 70 por ciento de sus empresas exportadoras presentaban un VA/Q mayor del 25 por ciento; mientras que para Venezuela y Bolivia sólo el 57 por ciento y 40 por ciento de sus empresas presentaban dicho valor. Con relación al Grupo Andino el 70 por ciento de las empresas exportadoras intrasubregionales presentan VA/Q entre el 25 y 75 por ciento.

Otro punto que conviene analizar, se refiere a la relación existente entre el VA/Q y el valor

de las exportaciones al Grupo Andino en cada uno de los países; con el objeto de determinar si se da una tendencia de que las empresas con mayor VA/Q sean las que más exportan o viceversa. Aplicando el coeficiente de correlación de Spearman a las variables VA/Q y XGA; y VA/Q y Xt se obtienen los siguientes resultados:

Cuadro 13

COEFICIENTES DE CORRELACION DE SPEARMAN
ENTRE EL VALOR AGREGADO RELATIVO
Y LAS EXPORTACIONES

PAISES	$r_s(VA/\sqrt{BP} \cdot XGA)$	't'	$r_s(VA/\sqrt{BP} \cdot Xt)$	't'
Bolivia				
Colombia	0.0281	0.1088	0.0968	0.3767
Ecuador	0.7167	2.7188	0.7167	2.7188
Perú	-0.7727	-3.6521	-0.4945	-1.9708
Venezuela	0.6000	1.2909	0.6000	1.2909

De las estimaciones anteriores se comprueba que Ecuador y Venezuela presentan una correlación positiva entre las variables mencionadas, implicando que las empresas de mayor VA/Q son las que realizan mayores montos de exportación. Colombia sin embargo, presenta una situación en que el valor de las exportaciones no se halla correlacionada con los niveles de VA/Q. Perú presenta una situación en la que el r_s es alto pero negativo, indicando que las empresas que menor valor agregado generan son aquellas que mayores exportaciones realizan. Situación que podrían explicarse por la relación decreciente entre la productividad y el nivel de valor agregado que se genera.

1.5 Regularidad de las exportaciones

El concepto de la regularidad de las exportaciones se refiere a que tan estables han sido las exportaciones a lo largo de un período para las distintas empresas. La medición de este concepto se puede realizar a través de diversos indicadores, entre los que podemos mencionar: tasa de crecimiento promedio de las exportaciones de las empresas para el período 1973-76; participación de las X_{GA} con relación al VBP y la participación de las exportaciones al G.A. respecto a las exportaciones totales. Es conveniente señalar que los tres indicadores anunciados son complementarios más que sustitutivos; en el sentido de que el primero busca ver las fluctuaciones de las exportaciones en sí mismas, mientras que los otros dos buscan comparar las X_{GA} con otras variables de la empresa que nos permitirán deducir cuánto dependen las empresas de las X_{GA} . En el cuadro siguiente se presentan las tasas de crecimiento de las exportaciones al Grupo Andino.:

Cuadro 14

TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES AL GRUPO ANDINO

(Δ %)

P A I S E S	1974	1975	1976	1973/76
Bolivia	341	86	-24	183.7
Colombia	98	10	10	133.9
Ecuador	40	5	50	130.3
Perú	114	-8	46	142.2
Venezuela	-	-	163	-
Grupo Andino	95.4	15.2	23.7	178.3

En promedio se observa que las exportaciones procedentes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú han presentado irregularidad en cuanto a su evolución. El G.A. en general ha presentado una baja en el crecimiento de las X_{GA} en 1975 para luego recuperarse parcialmente en 1976.

El segundo indicador a estudiarse, se refiere a la relación de las exportaciones al G.A. con el Valor Bruto de la Producción de las empresas.

Cuadro 15

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES AL GRUPO ANDINO RESPECTO AL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION (°/o)

PAIS	X_{GA}/VBP	Rango
Bolivia	35.4	21.8 - 44.3
Colombia	15.0	0.5 - 48.4
Ecuador	49.5	4.2 - 118.7
Perú	19.7	0.01 - 54.8
Venezuela	8.4	0.02 - 17.2
GRUPO ANDINO	22.7	0.01 - 118.7

Estudiando los coeficientes de participación de las exportaciones al Grupo Andino con respecto al Valor Bruto de la Producción, se observa que son las empresas ecuatorianas y bolivianas las que presentan una participación relativa de las X_{GA} más altas en la producción de sus empresas. En un segundo nivel resultan Perú y Colombia y finalmente Venezuela.

Conviene comentar los resultados anteriores, en el sentido de que son los países de menor

desarrollo económico relativo los que han orientado en mayor grado sus empresas a exportar al G.A., inclusive, algunas de las empresas fueron creadas para este fin. Esta situación implica que la marcha adecuada de éstas empresas está comprometida con la fluidez del comercio intrasubregional, haciendo a dichas empresas muy vulnerables a las trabas u obstáculos al comercio que puedan presentar los otros países. El caso de Venezuela se puede explicar por su incorporación tardía, falta de experiencia exportadora y el relativo bajo interés en realizar exportaciones al Grupo Andino.

Otro indicador de regularidad y a su vez de dependencia con relación a las X_{GA} se refiere a la participación de las exportaciones al Grupo Andino en las exportaciones totales; en el cuadro a continuación se presentan los coeficientes obtenidos para los cinco países.

Cuadro 16

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES AL GRUPO ANDINO RESPECTO A LAS EXPORTACIONES TOTALES

PAIS	X_{GA}/X_t	Rango
Bolivia	91.3	18.7 - 100.0
Colombia	63.6	5.2 - 100
Ecuador	85.9	19.4 - 100
Perú	89.5	34.9 - 100
Venezuela	45.5	40 - 100
GRUPO ANDINO	69.4	5.2 - 100

Del cuadro se obtiene que la diversificación de las exportaciones es menor para Bolivia, Perú

y Ecuador; cuyas empresas orientan más del 85 por ciento de sus exportaciones al Grupo Andino; Colombia y Venezuela sin embargo, diversifican más sus exportaciones, situación que a su vez podría reflejar una mayor competitividad de los productos de exportación debido a la posibilidad de colocarlos en mercados externos distintos al andino.

1.6 Requerimiento de capital por unidad de producto

Uno de los conceptos fundamentales de la teoría económica convencional, se refiere a la función de producción. Este concepto, si bien ha sido desarrollado en forma intensiva y extensiva en la literatura, nosotros lo utilizaremos en su forma más sencilla, i.e. la de coeficientes fijos, para obtener una relación capital-producto, con el objeto de conocer el requerimiento de inversiones para generar una unidad de producción (o de exportación) en cada uno de los países del Grupo Andino.

Cuadro 17

RELACION CAPITAL-PRODUCTO

PAISES	K.VBP	Rango
Bolivia	1.150	0.42 - 3.53
Colombia	0.437	0.12 - 1.15
Ecuador	1.037	0.24 - 2.30
Perú	0.886	0.17 - 3.42
Venezuela	0.613	0.11 - 1.22
GRUPO ANDINO	0.594	0.11 - 3.53

De esta información se puede argumentar que los requerimientos de inversión para generar

una unidad de producto (o de exportación) son más altos en los países de menor desarrollo económico relativo, mientras que Colombia presenta el coeficiente más bajo. Perú y Venezuela se encuentran en una situación intermedia */

Si correlacionamos la relación capital-producto con las exportaciones al Grupo Andino, observamos que existe una fuerte relación positiva en Venezuela, y una relación menor pero positiva en Ecuador y Colombia, mientras que en Perú es negativa.

Esta situación implica que en los países de correlación positiva existe la tendencia de que las empresas con mayor requerimiento de capital por producto sean los que más realicen exportaciones mientras que en el Perú la situación es inversa.

Cuadro 18

**COEFICIENTES DE CORRELACION DE SPEARMAN
ENTRE LA RELACION CAPITAL-PRODUCTO
Y LAS EXPORTACIONES**

PAIS	$r_s (K/Q, X_{GA})$	't'	$r_s (K/Q, X_t)$	't'
Bolivia				
Colombia	0.3230	1.3652	0.4468	1.9980
Ecuador	0.4909	1.5938	0.1879	0.5410
Perú	-0.1455	-0.4410	-0.4545	-1.5309
Venezuela	0.8214	3.2206	0.8214	3.2206

*/ Se deben de tomar con cuidado estos resultados ya que por ser Bolivia y Ecuador los países con empresas de más reciente creación (ver punto 1.12) el VAF que figura en los libros, refleja mejor el verdadero valor de los activos fijos que los datos de empresas que tienen entre 10 y 20 años de creación. Esta situación se da por los problemas de la medición del capital (ver p. 16).

1.7 Requerimiento de Insumos Importados

Un aspecto de interés a determinar en el flujo comercial intrasubregional está centrado en la utilización de insumos importados con relación a los insumos nacionales, con el objeto de determinar el grado de integración nacional de las empresas exportadoras al Grupo Andino. Asimismo en forma complementaria resulta de utilidad conocer la capacidad de generar divisas de las empresas con relación al nivel de absorción o utilización de divisas.

Para cuantificar el primer concepto se ha utilizado la participación de los insumos importados y nacionales en el total de insumos, tanto de los comprados como de los consumidos, para tener presente el efecto de la política de inventario de las empresas. Con relación al segundo concepto se ha calculado la relación de exportaciones totales entre insumos importados como una medida aproximativa de la relación, generación-utilización de divisas; si bien se es consciente que muchos rubros que generan divisas (v.g. ampliación de capital con aporte extranjero) y que utilizan divisas (v.g. pago de tecnología, marcas, licencias y patentes extranjeras) no se reflejan en el mencionado índice. Cabe sin embargo señalar que este índice puede ser útil para medir generación-utilización de divisas en lo que se refiere a las operaciones de carácter productivo de la empresa.

En los Cuadros 19 y 20 se presentan los porcentajes de requerimiento de insumos, importados y nacionales, respecto al total de insumos (comprados y consumidos) ponderados

por el valor de las exportaciones al G.A. Del primer cuadro se observa que las empresas bolivianas utilizan el 77.5 por ciento de insumos

Cuadro 19

REQUERIMIENTO DE INSUMOS IMPORTADOS
(COMPRAS)

(%)

País	Ins. M.	Ins. Nac.	Total de Ins.	Rango de Ins.M.
Bolivia	77.6	22.4	100.0	0 - 86.0
Colombia	52.7	47.3	100.0	2.4 - 90.0
Ecuador	33.8	66.2	100.0	0 - 100
Perú	49.2	51.8	100.0	0 - 94.6
Venezuela	52.6	47.4	100.0	8.1 - 100
G.A.	52.5	47.5	100.0	0 - 100

importados con relación a un 22.4 por ciento de nacionales, mientras que las empresas colombianas, peruanas y venezolanas utilizan en promedio valores muy semejantes de insumos importados con respecto a los nacionales. Ecuador, sin embargo, con relación a los nacionales representan un 66.2 por ciento del total de insumos; esta situación, que implica que las empresas ecuatorianas presentan un mayor grado de integración nacional, se explica por el hecho de que las principales empresas exportadoras son de conserva de pescado, maderas y químicos, cuyos insumos son los recursos naturales de dicho país; en tal sentido las empresas de la muestra orientan este indicador a un nivel bajo de utilización de insumos importados. Si se analiza el mismo indicador con relación a los insumos consumidos, las conclusiones anteriores se mantienen,

salvo para el caso de Colombia en el que la utilización de insumos nacionales se eleva a un 64 por ciento del total de insumos; situación que podría explicarse por una política de incremento de inventarios de insumos importados en los años de inestabilidad de los precios y el tipo de cambio. En conclusión podemos señalar que Ecuador y Colombia son los países que presentan un mayor grado de integración nacional en sus empresas exportadoras, mientras que Bolivia se encuentra en el extremo opuesto. Perú y Venezuela se encuentran en una situación intermedia.

Cuadro 20

REQUERIMIENTO DE INSUMOS IMPORTADOS
(CONSUMO)
(%)

País	Ins. M	Ins. Nac.	Total de Ins.	Rango de Ins.M.
Bolivia	78.8	21.2	100.0	0 - 87.3
Colombia	35.7	64.3	100.0	2.5 - 90.1
Ecuador	33.6	66.4	100.0	0 - 100
Perú	53.9	46.1	100.0	0 - 99.7
Venezuela	52.2	47.8	100.0	8 - 100
G.A.	43.4	56.6	100.0	0 - 100

En cuanto al **indicador de generación** neta de divisas, esto es **el cociente** de las exportaciones totales entre **las importaciones** de insumos; se puede **deducir** de los valores estimados presentados que **las empresas** ecuatorianas se caracterizan por ser generadoras netas de divisas, Perú y Colombia se encuentran en una situación intermedia; mientras que Boli-

Cuadro 21**RELACION DE GENERACION VS.
UTILIZACION DE DIVISAS**

País	$X_t/Ins. M.$	Rango
Bolivia	1.61	0.08 - 2.47
Colombia	3.77	0.01 - 89.8
Ecuador	10.12	0.36 - 29.7
Perú	4.30	0.03 - 56.8
Venezuela	0.14	0 - 0.82
G.A.	4.27	0 - 89.8

via presenta un valor muy bajo con relación a este indicador. Llama la atención el valor presentado por Venezuela, en relación al valor de generación de divisas que cubre un 14 por ciento del valor de utilización, siendo éste el único país utilizador de divisas; mientras que los cuatro anteriores las generan en mayor proporción de la que utilizan en el flujo productivo. Es importante mencionar que los resultados de este cuadro guardan cierta relación con los dos anteriores en cuanto a los ordenamientos obtenidos.

1.8 Nacionalidad del Capital:

Una de las características de las empresas exportadoras al Grupo Andino que resulta de interés examinar, se refiere a la nacionalidad del capital de dichas empresas. Un primer indicador que se ha calculado, se refiere al promedio ponderado por la X_{GA} , del porcentaje del capital nacional de las empresas exportadoras. En el cuadro siguiente se presentan dichos valores.

Cuadro 22

NACIONALIDAD DEL CAPITAL DE LA EMPRESA

(%)

País	CAPITAL NACIONAL	Rango
Bolivia	53.8	40 - 100
Colombia	63.5	15 - 100
Ecuador	94.9	78 - 100
Perú	68.0	24 - 100
Venezuela	59.4	15 - 100
Grupo Andino	67.0	15 - 100

De la información anterior se deduce que las **empresas exportadoras bolivianas y venezolanas** presentan una mayor participación de capital extranjero; Colombia y Perú se encontrarían en una situación intermedia y finalmente **Ecuador resulta el país cuyas empresas exportadoras presentan una mayor participación del capital nacional.***/

Otra manera de **visualizar la participación del capital extranjero en las empresas exportadoras al Grupo Andino puede ser a través de un cuadro de frecuencias.**

*/ El resultado con relación a este país puede encontrarse sesgado hacia arriba debido a la no inclusión de las empresas elaboradoras del cacao por ejemplo, que tienen alta incidencia de capital extranjero.

Cuadro 23

**PARTICIPACION DEL CAPITAL NACIONAL
EN LAS EMPRESAS**

(*)

PAIS	CAPITAL NACIONAL				Nº de Empresas
	(0 - 25)	(26 - 50)	(51 - 75)	(76 - 100)	
Bolivia	1 (16.7)	1 (16.7)	1 (16.6)	3 (50.0)	6 (100.0)
Colombia	-	2 (10.5)	3 (15.8)	14 (73.7)	19 (100.0)
Ecuador	-	-	-	11 (100.0)	11 (100.0)
Perú	1 (6.2)	1 (6.2)	1 (6.3)	13 (81.3)	16 (100.0)
Venezuela	1 (14.3)	-	-	6 (85.7)	7 (100.0)
Grupo Andino	3 (5)	4 (7)	5 (8)	47 (80)	59 (100)

(*) Las cifras entre paréntesis son porcentajes

De la tabla anterior se observa que el 80 por ciento de las empresas exportadoras al Grupo Andino presentan una alta participación del capital nacional (76-100%), y a nivel de países se mantiene el ordenamiento obtenido aplicando promedios ponderados del porcentaje de capital nacional.

1.9 Diversificación de la producción:

Otra característica de orden técnico, a estudiarse, respecto de la muestra de empresas exportadoras a los países del G.A., se refiere a la diversificación de la producción; enten-

diéndose por este concepto el número de productos que producen dichas empresas $\frac{*}{100}$. En el cuadro que se presenta a continuación se puede observar la frecuencia de diversificación para cada uno de los países y el G.A.

Cuadro 24

DIVERSIFICACION DE LA PRODUCCION DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

(*)

PAIS	NUMERO DE PRODUCTOS FABRICADOS					Nº de Empresas
	1	2	3	4 a 6	7 a 11	
Bolivia	1 (16.7)	1 (16.7)	2 (33.3)	2 (33.3)	-	6 (100.0)
Colombia	6 (30.0)	2 (10.0)		11 (55.0)	1 (5.0)	20 (100.0)
Ecuador	3 (27.3)	1 (9.0)	2 (18.2)	5 (45.5)	-	11 (100.0)
Perú	1 (6.7)	3 (20.0)	3 (20.0)	7 (46.6)	1 (6.7)	15 (100.0)
Venezuela	1 (12.5)	2 (25.0)	4 (50.0)	1 (12.5)	-	8 (100.0)
Grupo Andino	12 (20.0)	9 (15.0)	11 (18.3)	26 (43.3)	2 (3.4)	60 (100.0)

(*) Las cifras entre paréntesis son porcentajes

De la información anterior se puede señalar que el país que mayor diversificación presenta es Colombia; mientras que los países restantes presentan una menor diversificación relativa en la producción de sus empresas. Con relación al G.A. en su conjunto, el 46 por ciento

*/ Para obtener dicho indicador se ha procedido a efectuar un conteo del N.º. de ítems NABANDINA que producen las mencionadas empresas, cuyo Valor Bruto de la Producción sumado sea igual o mayor al 80 por ciento de la producción total de la empresa.

de las empresas exportadoras produce 4 o más productos lo que implica la existencia de una relativa diversificación de la producción a nivel de la Subregión.

1.10 Turnos que utiliza la empresa:

Un indicador del uso de la capacidad instalada de las empresas exportadoras al G.A. puede ser el del número de turnos con que trabaja la empresa. En el cuadro a continuación se observa que Colombia destaca en el sentido de que el 50 por ciento de sus empresas exportadoras trabajan a 3 turnos. En los 4 países restantes, sin embargo, el porcentaje de empresas que trabajan a 3 turnos es semejante pero más bajo.

Cuadro 25

TURNOS TRABAJADOS POR LAS EMPRESAS

(*)

PAISES	Nº DE TURNOS			Nº de Empresas
	1	2	3	
Bolivia	4 (66.7)	-	2 (33.3)	6 (100.0)
Colombia	5 (25.0)	4 (20.0)	11 (55.0)	20 (100.0)
Ecuador	4 (36.4)	4 (36.4)	3 (27.2)	11 (100.0)
Perú	10 (62.5)	2 (12.5)	4 (25.0)	16 (100.0)
Venezuela	5 (62.5)	1 (12.5)	2 (25.0)	8 (100.0)
Grupo Andino	28 (46.0)	11 (18.0)	22 (36.0)	61 (100.0)

(*) Las cifras entre paréntesis son porcentajes

Cabe sin embargo señalar que de los 4 países, es el Ecuador el que en términos relativos utiliza mayor capacidad instalada de sus empresas; en el sentido de que 63 por ciento de sus empresas trabajan a 2 turnos o más, mientras que para Venezuela y Perú sólo el 37 por ciento de sus empresas lo hacen con dicha frecuencia. Las empresas en Bolivia, Perú y Venezuela mayoritariamente, trabajan sólo un turno.

1.11 Tecnología que utiliza la empresa :

Otra característica importante a determinar sobre las empresas exportadoras se refiere a los aspectos relacionados con la tecnología. esto es cuántas empresas en cada país utilizan tecnología extranjera, fabrican bajo licencia de empresas extranjeras, pagan regalías al exterior y trabajan bajo patente extranjera.

Cuadro 26

**PARTICIPACION EXTRANJERA EN ASPECTOS
TECNOLOGICOS ***

En Porcentajes

PAIS	No de empresas	Tecnología extranjera	Licencia	Regalías	Patentes extranjeras
Bolivia	6	83	33	33	11
Colombia	20	55	40	25	20
Ecuador	11	27	18	-	9
Perú	16	38	31	13	13
Venezuela	8	38	25	25	-

*/ Para los resultados de este cuadro es aplicable la nota del acápite 1.8

De los datos anteriores se observa que en materia de tecnología extranjera resultan Bolivia y Colombia los que dependen más de ésta, mientras que Ecuador resulta ser el país con menor dependencia de tecnología extranjera, Perú y Venezuela resultan en una posición intermedia. Este ordenamiento se repite en materia de licencias, regalías y patentes extranjeras.

1.12 Antigüedad de las empresas

Con el objeto de determinar si las empresas exportadoras al G.A. han sido creadas recientemente o si son empresas de mayor experiencia o antigüedad, se ha procedido a calcular un promedio de edad de las empresas del G.A. ponderado por las X_{GA} .

Cuadro 27

ANTIGUEDAD DE LA EMPRESA (años)

País	Antigüedad	Rango
Bolivia	9.7	3.3 - 82.3
Colombia	31.5	2.3 - 73.0
Ecuador	7.3	1 - 19
Perú	24.1	6 - 37
Venezuela	11.6	4 - 22
G.A.	26.1	1 - 82.3

De la información anterior se deduce que los países de menor desarrollo económico relativo presentan las empresas con una edad promedio menor, indicador que muchas de las empresas exportadoras han sido creadas a raíz de los instrumentos del G.A. Venezuela presenta una situación similar, debido al impulso indus-

trial que durante el último quinquenio ha venido realizando a raíz de las ganancias petroleras.

Perú y Colombia presentan las empresas de mayor edad; esto puede interpretarse en el sentido de que la creación de empresas para aprovechar los mecanismos del acuerdo en estos países ha sido menor; y más bien se han orientado a un mayor y mejor aprovechamiento de las empresas existentes.

Con miras a confirmar las observaciones anteriores tabularemos un cuadro de frecuencia de edades de las empresas para ver en qué medida difiere o es similar de los datos ponderados.

Cuadro 28

FRECUENCIA DE EDADES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

PAIS	Edades de las empresas (años)				Total
	0-10	11-20	21-50	51-100	
Bolivia	5 (83.3)	-	-	1 (16.7)	6 (100.0)
Colombia	4 (21.1)	4 (21.1)	9 (47.4)	2 (10.4)	19 (100.0)
Ecuador	6 (54.5)	5 (45.5)	-	-	11 (100.0)
Perú	3 (19)	5 (31)	8 (50.0)	-	16 (100.0)
Venezuela	2 (25.0)	5 (62.5)	1 (12.5)	-	8 (100.0)
G.A.	20 (33.3)	19 (31.7)	18 (30.0)	3 (5.0)	60 (100.0)

(*) Las cifras entre paréntesis son porcentajes.

De los resultados que se han obtenido se confirma que Bolivia y Ecuador se caracterizan por tener empresas exportadoras en su mayoría con fechas de creación menor a los 10 años, Venezuela se encuentra en una situación intermedia; mientras que el Perú y Colombia se caracterizan por tener cerca del 50 por ciento de sus empresas entre los 20 a 50 años de creación. (*)

1.1.3 Tamaño de las empresas:

Resulta útil conocer si las empresas exportadoras al G.A. son grandes, medianas o pequeñas; con el objeto de tener esta variable en cuenta para futuros estudios referidos a las economías de escala. Para medir el tamaño de las empresas se va a utilizar la variable empleo, que se define como el promedio del número de personas ocupadas en cada empresa al final de cada año. La ventaja de este indicador de la variable tamaño reside en que “su unidad de medida (persona ocupada) facilita las comparaciones internacionales al no tener una dimensión monetaria como la tienen las demás posibles variables: valor agregado, valor bruto de la producción, capital, valor de activos fijos, etc.”

“Las limitaciones más importantes del empleo como variable de tamaño reside en: (a) El hecho de no incorporar distintos tipos o calidades de mano de obra, lo que introducirá sesgos en las mediciones de concentración si hay un uso relativo diferente de calidad de trabajo entre las distintas industrias, y (b)

(*) Es necesario explicar que las edades de algunas empresas pueden sesgar la edad promedio hacia abajo, en especial de aquellas que han sido reestructuradas, reorganizadas o fusionadas y que han considerado el año de dicho evento como el año de creación de las empresas.

El uso de la variable empleo subestima el valor "verdadero" de la concentración de aquellas industrias de tecnología intensiva en capital, y lo sobrestima en aquellas industrias de tecnología intensiva en trabajo". (Meller, et. al. (9) p. 31).

A continuación se presentará por países el indicador del tamaño de la empresa. (Cuadro 29)

En el Cuadro 29 se observa que el país cuyo tamaño de empresa que exporta es el más grande resulta ser Colombia (40 por ciento de empresas son grandes) y 60 por ciento de empresas medianas, le sigue Perú con un 21 por ciento de empresas grandes y 62 por ciento de empresas medianas.

Los países con empresas medianas preponderantemente resultan ser Venezuela (62%), Bolivia con 40 por ciento y Ecuador con 36 por ciento. Resulta conveniente señalar que Bolivia es el país en el cual el 60 por ciento de las empresas exportadoras de la muestra se pueden considerar pequeñas mientras que en Ecuador el 46 por ciento. Cabe manifestar que Ecuador es el país en el que la distribución de las empresas de acuerdo a su tamaño presenta una mayor dispersión.

Para el G.A. en su conjunto podemos concluir que el 63 por ciento de las empresas exportadoras son de mediano tamaño, el 20 por ciento son empresas grandes y el 17 por ciento son empresas chicas.

Si ponderamos el indicador del tamaño de la empresa adoptado por el valor de las exportaciones al G.A. y obtenemos un promedio, podemos conocer el ordenamiento de los países del G.A. según el tamaño de sus empre-

Cuadro 29

FRECUENCIAS DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS POR PERSONAL OCUPADO Y PAISES

Personas ocupadas	Bo.	*/fr.	Co.	fr.	Ec.	fr.	Pe.	fr.	Ve.	fr.	G.A.	fr.	
1	10	1	9.0	1	1.7	
11	25	2	18.5	..	1	12.5	..	3	5.0	
26	50	3	60.0	..	2	18.5	1	6.25	6	10.0	
51	100	1	20.0	3	15	9.0	1	6.25	3	37.5	9	15.0	
101	300	1	20.0	7	35	27.0	9	56.25	2	25.0	22	37.0	
301	600	2	10	9.0	3	18.75	1	12.5	7	11.0	
501	1000	4	20	9.0	1	6.25	6	10.0	
1001	3000	2	10	..	1	6.25	1	12.5	4	6.7	
3000	Y	2	10	2	3.3	
Total		5	100.0	20	100.0	11	100.0	16	100.0	8	100.0	60	100.0

*/ fr. = frecuencia relativa (o/o)

sas exportadoras. En el Cuadro N° 30 se presenta la mencionada información:

Cuadro 30

TAMAÑO DE LA EMPRESA
(Nº. de personas)

País	Personal Ocupado	Rango
Bolivia	57	37 - 221
Colombia	1,884	66 - 6,092
Ecuador	237	9 - 611
Perú	245	35 - 1,439
Venezuela	593	11 - 2,240
G.A.	1,362	9 - 6,092

El tamaño promedio de las empresas exportadoras de Colombia supera ampliamente a la de los demás países, sin embargo cabe resaltar que Venezuela sería el país que le sigue en cuanto al tamaño de empresas y no Perú como se apreciaba del cuadro de frecuencias sin ponderar respecto a las exportaciones al G.A. Perú y Ecuador presentan tamaños semejantes, situación que no sucedió en el cuadro sin ponderar y finalmente Bolivia resulta el país con las empresas exportadoras de menor tamaño.

Correlacionando la variable tamaño de la empresa con las X_{GA} obtenemos los siguientes resultados:

Cuadro 31

**COEFICIENTE DE CORRELACION DE SPEARMAN
ENTRE PERSONAL OCUPADO Y LAS EXPORTACIONES**

Países	$r_s (L, X_{GA})$	't'	$r_s (L, X_t)$	't'
Bolivia				
Colombia	0.6512	3.4322	0.6161	3.1287
Ecuador	0.69696	2.7489	0.8424	4.4222
Perú	0.61819	2.3594	0.1091	0.3293
Venezuela	0.5238	1.5062	0.5238	1.5062

De la información anterior se observa que la correlación entre el tamaño de la empresa y las XGA es positiva y bastante alta para los 4 países andinos con excepción de Bolivia. Estos resultados presentan evidencia sobre la hipótesis que el tamaño influye positivamente sobre el valor exportado, esto es, las economías de escala es un factor relevante en las exportaciones al G.A.

1.14 Concentración Comercial (CC):

En la literatura económica se han desarrollado una serie de trabajos en los que se mide el concepto de concentración industrial, este "es un concepto que se refiere al grado según el cual un pequeño número o porcentaje de empresas controla una elevada proporción de la producción de la respectiva rama industrial" (Meller et. al (9) p. 28). Este concepto puede aplicarse al comercio, con el objeto de determinar qué porcentaje del flujo comercial de un producto es controlado por una empresa. De esa forma puede aproximarse al concepto de control monopólico, oligopólico o competitivo que se da en el comercio intrasubregional. Si bien para medir la concentración industrial se han elaborado una serie de índices bastante sofisticados, para la medición de la concentración comercial se utilizará un indicador bastante simple que se define de la siguiente manera:

$$ICC_i = \frac{X_{ij}}{X_i}$$

Donde:

ICC_i = Índice de concentración comercial del producto "i"

Xij = Exportaciones del producto "i" realizadas por la empresa "j" al Grupo Andino.

Xi = Exportaciones del producto "i" al Grupo Andino_*/

Aplicando ICC a las empresas que han exportado al Grupo Andino como se puede observar en los cuadros 1A al 5A; se obtienen los siguientes resultados:

País	Nº de empresas	ICC (o/o)
Bolivia	3	100
Colombia	6	76-100
	3	51-75
	4	26-50
	4	0-25
Suma Colombia	17	
Ecuador	1	76-100
	1	51-75
	2	26-50
	3	0-25
Suma Ecuador	7	
Perú	5	76-100
	2	51-75
	--	26-50
	1	0-25
Suma Perú	8	
Venezuela	5	76-100
	--	51-75
	-	26-50
	1	0-25
Suma Venezuela	6	

*/ Los datos de las exportaciones del producto "i" al Grupo Andino se han obtenido del documento JUNAC (8) anexo técnico. Como la agrupación de algunos productos es más amplia que la correspondiente a la NABANDINA, esta situación puede sesgar la ICC hacia abajo.

De la información anterior podemos concluir que para Bolivia la concentración comercial resulta ser la más alta, esta situación se explica en parte por el menor tamaño económico de este país con relación a los demás países; que hace que en muchos rubros una empresa pueda abastecer el mercado local y las exportaciones.

Venezuela es el **segundo** país que le sigue en el grado CC, situación que puede explicarse por el tipo de producto que exportan vg. petroquímicos, manufacturas de caucho y repuestos de automóviles.

Perú aparece con un ICC bastante alto, seguido por Colombia y Ecuador siendo este último el de menor concentración. En Ecuador la CC es menor debido a que las empresas consideradas se refieren a Grupos CIIU donde más de una empresa exporta vg. conservas de pescado, maderas y relojes, en Colombia sucede algo semejante con los grupos CIIU de herramientas, motores, electrodomésticos, etc. Perú por el tipo de productos que exporta la concentración es mayor vg. mechas para minas, insumos intermedios, motores y transformadores, etc.

Confrontando el ordenamiento obtenido con lo que se hubiera esperado en la práctica, la relación que guardan es bastante grande. Sin embargo en términos generales se puede hipotetizar que la CC en el intercambio subregional resulta alta con relación a la que se podría dar en países de mayor desarrollo económico relativo. (vg. Argentina, Brasil o México).

Un aspecto importante a mencionar en este acápite se refiere a que los ICC no se encuentran distorsionados por la presencia de empre-

sas comercializadoras de productos de exportación al Grupo Andino; ya que las empresas estudiadas realizaban sus exportaciones al Grupo Andino en forma directa sin recurrir a intermediarios en el país de origen.

**2. OBTENCION DE MARGE -
NES DE PREFERENCIA A NI-
VEL DE EMPRESAS**

2.1 Márgenes de Preferencia Nominales (MPN)

El concepto de margen de preferencia nominal (MPN) se entiende en términos generales como el sobreprecio por razones estrictamente arancelarias, que un país le permite a los productos que importa de otro país con relación al mismo producto procedente de terceros países. Aplicando este concepto al G.A. podemos definirlo como la diferencia entre el arancel que un país miembro cobra a terceros países y el arancel que cobra a otro país miembro. Debido a que los aranceles de los países miembros han ido variando a lo largo del período bajo estudio (1973-76) por razones de política comercial, vamos a recurrir al AEMC como el arancel que se aplica a terceros países. En otras palabras vamos a estar refiriéndonos a un margen de preferencia nominal mínimo por razones de facilidades de cómputo. El arancel interno de los países miembros se ha ido rebajando a lo largo del tiempo de acuerdo a los artículos referidos al Programa de Liberación del Grupo Andino. **En resumen, las fórmulas empleadas en los cálculos del MPN son las siguientes:**

FORMULA GENERAL

$$MPN_t = AEMC - AJC$$

Fórmulas Específicas

$MPN_t = AEMC \cdot PID(1-0.10t)$ (Para los productos procedentes de Co, Pe y Ve del Art. 52 del Acuerdo de Cartagena)

t : 1973 1...
 1976 4

$MPN_t = AEMC$	(Para los productos procedentes de Ec. y Co. contemplados en el Art. 97)
$MPN_t = AEC$	(Para los productos incluidos en los PSDI de MM y PPQ)
$MPN_t = 0$	(Para los productos en R)
$MPN_t = AEMC - PID$	(Para los productos cuyo país exportador los tenga en excepciones).

Se han debido de calcular los MPN que cada país importador otorgue a las EE G.A., pero para facilitar los cálculos se ha hallado el MPN del país importador más importante en términos relativos.

Calculando los MPN para las EE G.A. de cada uno de los Países Miembros y ponderándolos por las X GA, obtenemos los siguientes promedios ponderados:

CUADRO Nº. 32

MARGENES DE PREFERENCIA NOMINALES

(%)

País	MPN	Rango
Bolivia	74.1	60 - 80
Colombia	13.2	0 - 75
Ecuador	65.7	15 - 100
Perú	26.3	0 - 65
Venezuela	18.0	0 - 41
G.A.	22.9	0 - 100

De los resultados anteriores, resulta que Bolivia y Ecuador gozan de los MPN más altos, situación que puede explicarse por el hecho de que la mayor parte del comercio proveniente de estos países se encuentra totalmente liberado de derechos aduaneros para ingresar a los demás países. Con relación a los países grandes resulta el Perú con el mayor MPN (250/o) seguido de Venezuela (180/o) y finalmente Colombia con un MPN reducido del 130/o. 1/

Correlacionando los MPN y las X_{GA} , con el objeto de determinar si existe una relación entre estas variables, situación que debería darse en caso de que los MPN (esto es el PL y el AEMC del Acuerdo de Cartagena) sea un instrumento efectivo en la generación de comercio; observamos los siguientes resultados:

CUADRO N° 33

COEFICIENTES DE CORRELACION DE SPEARMAN ENTRE LOS MPN Y LAS EXPORTACIONES

2/

País	r_s	't'
Bolivia	0.7429	(2.2193)
Colombia	0.1666	(0.9669)
Ecuador	-0.5446	(-2.3416)
Perú	-0.0750	(-0.4266)
Venezuela	0.5205	(1.8286)

1/ Es necesario señalar que se tratan de MPN mínimos ya que no se consideran los aranceles nacionales (sino el AEMC) y más importantes aún los instrumentos para arancelarlos en cada uno de los países. Esta situación puede alterar el ordenamiento con relación a las X de Colombia.

2/ Las correlaciones del MPN y X_{GA} se han realizado con datos "entre empresas" y no dentro de cada empresa por razones de tiempo y facilidades computacionales.

De los cálculos se concluye que Bolivia y Venezuela presentan una correlación relativamente alta entre MPN y XGA, proporcionando evidencia en favor de la hipótesis de que el PL y AEMC han tenido influencia significativa sobre las XGA. En cambio en Colombia la correlación es muy baja para proporcionar evidencias a favor de la hipótesis, mientras que en el caso del Perú y Ecuador la situación es contraria a lo esperado. La evidencia obtenida induce a pensar que otro tipo de incentivos a la exportación o trabas a éstos, son los instrumentos de mayor significación para explicar los flujos de comercio intrasubregional. Esto nos conduce a estudiar las ventajas y facilidades a que se han acogido las EE G.A. y las trabas u obstáculos que han tenido que enfrentar para realizar las exportaciones.

2.2 Ventajas y facilidades para la exportación 1/

En cuanto a las ventajas y facilidades para la exportación, se incluyó en el cuestionario una lista de facilidades que podrían haber recibido las empresas exportadoras; entre las que figuran las: **fiscales, crediticias, comerciales, cambiarias, administrativas y otras facilidades no consideradas en los puntos anteriores.** Un resumen de las respuestas de las empresas se presenta en el cuadro N° 34.

De dicha información se deduce que a nivel de G.A. las ventajas que normalmente utilizan las **empresas exportadoras** son las de orden fiscal (76% de las E.E.G.A. se acogen a éstas), en segundo lugar se encuentran las ventajas de orden crediticias (55%), seguidamente las de orden administrativo (48%) y finalmente las comerciales (36%).

1/ Los cuadros detallados de ventajas y facilidades para exportar se encuentran en el anexo estadístico-resumen (Cuadros N° 18A, 21A, 24A y 30A).

CUADRO No 34

VENTAJAS Y FACILIDADES PARA LA EXPORTACION

PAIS	Fiscales (a)		Crediticias (b)		Comerciales (c)		Cambiarías (d)		Administr. (e)		Otros (f)		Total de em- presas entrevistadas	
	Nº.	o/o	Nº.	o/o	Nº.	o/o	Nº.	o/o	Nº.	o/o	Nº.	o/o	Nº.	o/o
Bolivia	.	.	2	20	2	20	.	.	10(*)	100
Colombia	26	87,5	24	76	17	53	9	28	21	66	1	3	32	100
Ecuador	24	80	18	63	16	53	.	.	13	43	1	3	30	100
Parú	20	63	15	45	6	25	3	12	9	37	.	.	24	100
Venezuela	12	36	3	9	1	7	.	.	8	57	3	21	14	100
G.A.	84	76	60	66	40	36	12	11	53	48	5	5	110	100

(*) No se incluyen las empresas estatales

A nivel de países cabe señalar que Bolivia es el país cuyas E.E. sólo cuentan con ventajas crediticias y administrativas ^{1/}. Colombia resulta ser el país en que sus empresas en términos relativos reciben más facilidades de orden fiscal, crediticio, comercial, cambiario y administrativo que cualquier otro país de la Subregión. Los tres países restantes, si bien podrían ser agrupados en un grupo intermedio entre Colombia y Bolivia; sin embargo, merece destacar que si bien en materia de incentivos fiscales en términos relativos entre el 80 al 86^o/o de las empresas se acogen a este incentivo (situación comparable a la de Colombia) en los demás incentivos es el Ecuador el país que más los otorga, seguido de Perú y Venezuela.

En materia de incentivos de orden fiscal resulta necesario comparar no sólo el número de empresas que en cada país se aprovecha del incentivo, sino también el nivel de éste en cada uno de los países. El ordenamiento de los países en función de sus niveles es el siguiente:

PAIS		RANGO DEL INCENTIVO FISCAL	
1. Perú	CERTEX	10 ^o /o al 40 ^o /o	Valor FOB
2. Venezuela	Crédito fiscal	11 ^o /o al 23 ^o /o	Valor FOB
3. Ecuador	Abono tributario	2 1/2 al 15 ^o /o	Valor FOB
4. Colombia	CAT	1/1000 sobre el valor agregado nacional al 8 ^o /o sobre el valor FOB	
5. Bolivia	No posee		

(Comparaciones válidas al 1 semestre de 1977)

Resulta pues que el Perú es el país del G.A. que presenta un mayor nivel de incentivo fiscal en el fomento de sus exportaciones. Con

^{1/} Esta situación se modificará en el futuro debido a la aprobación de ley de fomento a las exportaciones Ley N^o 14803

relación a los incentivos de orden crediticio, los países se han acogido a los siguientes mecanismos:

PAIS	INCENTIVOS CREDITICIOS
Bolivia	- Financiación hasta el 80% del valor de la exportación.
Colombia	- Res. 59 de Proexpo: Prefinanciación al 130% y a 180 días. - Res. 42 de la Junta Monetaria; Descuento de cartas de crédito al 40% anual.
Ecuador	- Fondo de Promoción de exportaciones (FOPEX): financiación del 80% sobre el valor exportado al 80% de interés.
Perú	- FENT
Venezuela	- FINEXPO

Sin el conocimiento adecuado de los sistemas financieros de los países no se puede plantear un ordenamiento en cuanto a niveles de incentivos crediticios para los cinco países.

Respecto a las ventajas de orden comercial se puede señalar que Colombia con el Plan Vallejo y el Plan Vallejo Junior que regulan los aspectos relacionados con el Drawback y la admisión temporal, es el país que mayor experiencia y ventajas ofrece a sus empresas con relación a los aspectos de índole comercial.

El 53% de E.E. ecuatorianas señalaron que se acogían a las ventajas de Drawback y de admisión temporal; mientras que en el Perú el 12% de sus E.E. no acogieron a ventajas comerciales talon como la admisión temporal.

En materia cambiaria el 28% de las E.E. colombianas manifestaron que el esquema de las devaluaciones periódicas habían resultado un incentivo para la exportación y que en 1977 debido al fuerte ingreso de divisas deri-

vado de la bonanza cafetalera y el corte de las devaluaciones programadas se había perdido esta importante y determinante ventaja. En el Perú el 120/o de E.E. manifestaron que las devaluaciones periódicas y el nuevo sistema cambiario resultaba un estímulo para exportar, sin embargo, debido al corto período de vigencia de este último muchas empresas no opinaron con relación a las ventajas o desventajas de este sistema. En Venezuela, Ecuador y Bolivia; por ser países con monedas cuya paridad no ha sido alterada (por lo menos desde 1973) sus empresas no encontraban mayor incentivo con relación a este instrumento.

Finalmente, con relación a las ventajas de orden administrativo, resulta ser Colombia el país que mejor ha utilizado estas facilidades (el 660/o de sus E.E. G.A. manifestaron haber hecho uso de ellas); tanto en materia de ferias, apoyo de oficinas y Agregados Comerciales así como en el apoyo del INCOMEX y PRO-EXPO. Venezuela es el país que le sigue en términos relativos (570/o) en cuanto a recurrir a ferias, agregados comerciales y el ICE. Ecuador se encuentra en situación intermedia (430/o) en la utilización de dichas facilidades administrativas; por ejemplo, FEDEXPOR, MICEI y los Agregados Comerciales. Finalmente se encuentran el Perú (370/o) y Bolivia (200/o), que son los países que en términos relativos menor uso hicieron de dichos servicios.

Un aspecto importante a resaltar se refiere a que muy pocas empresas explicitaron que las desgravaciones arancelarias procedentes del Acuerdo de Cartagena han sido ventajas o incentivos efectivos para sus exportaciones. En

el caso de Ecuador sí debemos señalar que un mayor número de empresas explicitaron que la Decisión 29 había sido una ventaja efectiva para poder exportar pero éstas no sobrepasaron a un 12% de las empresas.

2.3 Obstáculos y trabas para la exportación^{1/}

Las dificultades que han encontrado las E.E. G.A. en sus exportaciones, se han clasificado en 6 grupos: fiscales (a), crediticias (b), comerciales (c), cambiarias (d), administrativas (e) y otras (f). Con relación a la clasificación es importante mencionar que ésta no se encuentra libre de ambigüedades sobre todo en lo que se refiere a la distinción de las trabas de orden comercial con las de orden administrativo y las otras.

El siguiente cuadro presenta un panorama global de las trabas experimentadas por las EE de los 5 países.

Cuadro N° 35

OBSTACULOS Y TRABAS PARA LA EXPORTACION

País Afectado	(a)		(b)		(c)		(d)		(e)		Total de empresas			
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%				
Bolivia	-	-	1	10	5	50	3	30	6	60	6	60	10	100
Colombia	2	6	13	41	9	28	20	63	28	88	28	63	32	100
Ecuador	-	-	9	30	14	47	16	53	23	77	28	57	30	100
Perú	1	4	3	12	11	46	7	29	14	58	15	62	24	100
Venezuela	1	7	2	14	7	50	9	64	12	86	10	71	14	100
G.A.	4	4	28	25	46	42	55	50	83	75	71	65	110	100

1/ Para un conocimiento detallado de los obstáculos referirse a los Cuadros Nos. 19A, 22A, 25A, 28A y 31A. Es necesario advertir al lector que las "trabas y obstáculos" aquí aludidos no necesariamente dicen relación con incumplimientos al Acuerdo de Cartagena, sino a acciones u omisiones que, a juicio de los empresarios entrevistados, dificultan o impiden su exportación al G.A.

A nivel del G.A. se puede señalar que las trabas más comunes han sido las de carácter administrativo ya que el 75º/o de las empresas exportadoras las han experimentado; en segundo lugar figuran las trabas clasificadas como otros con un 65º/o de las EE. Los obstáculos de orden cambiario, comercial y crediticio han sido aplicados al 50º/o, 42º/o y 25º/o respectivamente. Finalmente las trabas de carácter fiscal han sido poco importantes.

Dentro de las trabas administrativas u operativas se han considerado los problemas del transporte de las mercaderías en el comercio intrasubregional, realizando un conteo de este tipo de trabas se obtuvieron los siguientes resultados: Bolivia un 50º/o (de las EE.G.A. experimentaron problemas en el transporte), Colombia un 78º/o, Ecuador un 43º/o, Perú un 46º/o y Venezuela un 50º/o. La traba más común en materia de transporte es el no cumplimiento de la Decisión 56 al obligar al transbordo de las mercaderías en las fronteras (terrestre) principalmente en el Ecuador, seguido de Colombia y Perú.

En el Cuadro 35 se presentan las dificultades por países afectados, así como por las que las aplicaron. A continuación se analizará la situación de cada traba y del país receptor, especificando las trabas más comunes y los países que las impusieron:

a) Fiscales

Si bien estas trabas han sido de poca importancia relativa, conviene mencionar sin embargo que los altos impuestos a las ventas en Colombia y Perú para productos de porcelana han afectado las exportaciones desde Venezuela, porque reducen considerablemente el mercado efectivo.

Cuadro No 36

FRECUENCIA DE TRABAS POR PAISES AFECTADOS

PAIS	Fiscales (a)				Crediticias (b)				Comerciales (c)					
	Co.	Pe.	Ve.	Total	Co.	Pe.	Ve.	G.A. Total	Bo.	Co.	Ec.	Pe.	Ve.	G.A. Total
Bolivia	1	1	1	3	1	1	1	3	1	1	1	4	1	3
Colombia	(50)	1	(50)	(100)	(8)	12	13	(100)	(11)	1	3	4	3	9
Ecuador	1	1	1	3	(11)	7	1	(11)	(7)	1	2	8	7	14
Perú	1	1	1	3	2	1	1	3	5	3	5	3	2	11
Venezuela	(100)	1	1	(100)	(67)	2	(33)	(100)	(45)	4	(45)	(27)	(18)	(100)
G.A.	2	2	2	6	(7)	4	(4)	(100)	(15)	14	(29)	(29)	(14)	46

NOTA: Las cifras correspondientes a los países afectados no suman el total debido a que 2 ó más pueden haber experimentado la misma trabas. Las cifras entre paréntesis son porcentaje de las cifras totales.

(Cont. cuadro 36)

PAIS	Cambiarías (d)						Administrativas (e)						
	Bo.	Co.	Ec.	Pe.	G.A.	Total	Bo.	Co.	Ec.	Pe.	Ve.	G.A.	Total
Bolivia	3	2	..	3	1	3	..	2	2	2	6
	(100)			(67)		(100)	(17)	(50)		(33)	(33)	(33)	(100)
Colombia	20	..	20	1	6	8	18	..	10	28
				(100)		(100)	(4)	(21)	(21)	(64)		(36)	(100)
Ecuador	..	2	1	14	1	16	..	7	4	9	5	8	23
		(12)	(6)	(88)	(6)	(100)		(30)	(17)	(39)	(22)	(35)	(100)
Perú	7	..	7	..	6	7	5	8	3	14
				(100)		(100)		(43)	(50)	(36)	(57)	(21)	(100)
Venezuela	9	..	9	1	..	2	6	5	..	12
				(100)		(100)	(8)		(17)	(50)	(42)		(100)
G.A.	3	2	1	52	1	55	3	22	21	40	20	23	83
	(5)	(4)	(2)	(95)	(2)	(100)	(4)	(26)	(25)	(48)	(24)	(28)	(100)

(Cont. cuadro 36)

PAIS	Otros (f)									
	Bo.	Co.	Ec.	Pe.	Ve.	G.A.	Terceros Países	JUNAC	ALALC	Total
Bolivia	4 (67)	2 (33)	4 (67)	3 (50)	..	1 (17)	1 (17)	6 (100)
Colombia	4 (20)	3 (15)	6 (30)	4 (20)	7 (35)	3 (15)	5 (25)	2 (10)	..	20 (100)
Ecuador	2 (10)	6 (30)	..	5 (25)	5 (25)	4 (20)	3 (15)	2 (10)	3 (15)	20 (100)
Perú	6 (40)	3 (20)	3 (20)	6 (40)	3 (20)	3 (20)	2 (13)	15 (100)
Venezuela	..	2 (20)	1 (10)	1 (10)	4 (40)	2 (20)	4 (40)	..	1 (10)	10 (100)
G.A.	16 (23)	16 (23)	14 (20)	19 (27)	19 (27)	13 (18)	15 (21)	4 (6)	4 (6)	71 (100)

b) Crediticias

— Bo., Co., Ec. y Ve.:

Tanto a nivel de G.A. así como de cada país individual, más del 79% de este tipo de obstáculos fueron aplicados por el Perú a través de la financiación forzosa de sus importaciones a 180 días.

— Pe.:

El 67% de los obstáculos experimentados fueron aplicados por el Ecuador y el 83% de Venezuela mediante la fórmula de los depósitos previos.

c) Comerciales

— Bo.:

El 80% de las EE experimentaron esta dificultad al exportar al Perú en las formas siguientes: comercialización estatal y comisiones establecidas por las empresas públicas. Del G.A. en general recibieron un 40% de trabas en la forma de compras estatales, concesiones de ALALC y no vigencia del AEC del PMM.

— Co.:

El 44% de las EE encontraron este tipo de problemas en sus exportaciones al Perú al no respetar dicho país el Programa de Liberación del G.A.

El 33% de dichas empresas encontraron este tipo de trabas en el Ecuador y Venezuela ya sea por diferencias arancelarias y exenciones o rebajas.

— Ec.:

Entre el 50 al 570/o de sus empresas experimentaron problemas en Colombia, Perú y Venezuela; ya sea por la comercialización estatal en el Perú, no aplicación del AEC e importaciones liberadas por leyes de fomento en Colombia y Venezuela.

— Pe.:

El 450/o de sus empresas experimentaron dificultades en sus exportaciones a Bolivia y Ecuador principalmente por las compras estatales en estos países. Con respecto a Colombia y Venezuela el porcentaje fue de 27 debido a la importación del producto incorporado en la maquinaria (vg. motores) o como repuestos.

— Ve.:

El 570/o de sus trabas provienen de **Colombia, debido a las rebajas arancelarias que ha efectuado éste** dentro de su política comercial y por licencias previas. Con relación a Ecuador y Perú, estos países aplicaron trabas de carácter comercial al 290/o de las **EE venezolanas**, tales como: **Prohibiciones para importar**, no vigencia de la **Dec. 91 (EC)**, etc.

d) Cambiarias

— Bo.:

El 1000/o de **las EE** manifestaron que la diferencia cambiaria que tenían que pagar en Bolivia para comprar dólares con

respecto a la venta de éstos, constituía un desincentivo; asimismo el 67% de las empresas plantearon haber tenido problema de orden cambiario con el Perú por la falta de divisas de éste.

— Co., Ec. y Ve.:

Más del 90% de las EE en estos países experimentaron trabas de orden cambiario por parte del Perú debido a la falta de disponibilidad de divisas en este país.

— Pe.:

El 100% de sus EE señalaron que las trabas cambiarias las habían experimentado en su propio país (el Perú) debido a las restricciones para importar insumos.

e) Administrativas

— Bo.:

El más alto porcentaje de este tipo de trabas se debía al problema del transporte, ya sea por el incumplimiento de la Dec. 56 al exigir transbordos en el transporte terrestre en cada país (Co. y Ve.).

Otro aspecto que se comentó fue la excesiva burocracia en los países andinos (Bo. y Pe.).

— Co.:

Los problemas más importantes que se formularon están relacionados con el transporte: Los transbordos obligados en el transporte terrestre (Ec. y Pe.), exigencia de que el transporte marítimo se rea-

lice en buques de bandera nacional (Pe.), poca seguridad de los puertos (Co.), restricción del flete al 14^o/o del valor FOB de la mercadería (Pe.), ausencia de facilidades en frontera (Ec. y Pe.), congestión de puertos (Co. y Ve.). Otro tipo de obstáculos se refiere a la excesiva burocracia en los países del G.A. (Ec. y Pe.) para otorgar permisos de importación, autorizaciones de organismos ad hoc (vg. aeronáutica civil del Ecuador), imposibilidad de incluir los gastos de embarque en las cartas de crédito (Pe.), etc.

— Ec.:

Nuevamente el gran problema resulta ser el transporte, debido a los transbordos en frontera en el transporte terrestre (Co., Pe.), inseguridad y congestión en los puertos (Co. y Ve.), almacenaje inadecuado (Co., Ve.); etc.

Otro tipo de problemas se refiere a la **incapacidad de las aduanas fronterizas (Co. y Pe.), así como controles de calidad excesivamente rigurosos y lentos (Co. y Ve.), y la excesiva burocracia (Co., Ec. y Pe.).**

— Pe.:

El problema **más saliente es el transporte: transbordo en fronteras (Ec. y Co.), ausencia de líneas marítimas regulares (G.A.), exigencia de que el transporte marítimo se realice en buques de bandera nacional (Co.).**

Los demás problemas se refieren a la no consideración del caso de los envases en

la ley de admisión temporal (Pe.), burocracia excesiva (Pe.), complicación de requisitos sanitarios (Ve.).

— Ve.:

El transporte es el mayor problema que enfrentan las EE.: El transporte terrestre exige transbordos en frontera, el marítimo presenta un servicio escaso, congestión en los puertos (G.A.), poca garantía de los puertos (Co. y Pe.), no autorización de más del 14^o/o del valor de la mercadería por concepto de fletes marítimos (Pe.). Otro tipo de dificultades se refieren a: Burocracia excesiva (Pe. y Ve.), ignorancia de aduanas fronterizas (Ve.), problemas de seguros.

f) Otro tipo de trabas

— Bo.:

Entre las trabas de diversa índole destacan: el contrabando, competencia desleal, subfacturación, problemas de nomenclatura arancelaria, Dumping.

— Co.:

Subfacturación, comercio bilateral preferencial con países vecinos no miembros del G.A., dumping, contrabando, inconformidad con los requisitos de Origen establecidos por la Junta.

— Ec.:

Contrabando, subsidios a precios internos, competencia desleal a través de certificados tributarios, JUNAC no revisa

NABANDINA cuando aparecen nuevos productos sustitutos que por clasificación arancelaria reducen el MPN inicial (vg. fibras sintéticas y piretro sintético, Patentes, etc.).

— Pe.:

Dumping, problemas laborales, política intervencionalista, estatal, etc. no vigencia de la Dec. 91, legalizaciones consulares.

— Ve.:

Dumping, contrabando, etc.

2.4 Posibilidades de ampliación de las exportaciones al Grupo Andino

En lo que se refiere a perspectivas de exportación futuras, tal como se muestra en el Cuadro 37, resulta que Colombia y el Perú son

Cuadro Nº 37

POSIBILIDADES DE AMPLIACION DE LAS EXPORTACIONES (EN PORCENTAJES)

Países	Para 1978	Rango
Bolivia	131.0	250 - 350
Colombia	43.8	20 - 1,000
Ecuador	102.5	40 - 1,700
Perú	48.8	20 - 200
Venezuela	155.0	0 - 1,000
G.A.	59.7	0 - 1,700

los países cuyas empresas manifestaron en promedio posibilidades de ampliación de sus exportaciones menores que el 50 por ciento; mientras que los países de menor desarrollo y Venezuela manifestaron posibilidades de ampliación mayores a 1000/o.

La situación anterior puede explicarse en el sentido de que las EE G.A. de Colombia exportaron el 68 por ciento de las exportaciones; esto es, fue el país con el mayor valor de exportación al G.A.; en tal sentido, el crecimiento está en función al nivel alcanzado en el período anterior. El caso del Perú puede explicarse en parte por la situación de incertidumbre en materia de política económica interna, que dificultaba la planeación de este tipo de actividades en las empresas, y en parte por ser el segundo mayor exportador de dichos bienes.

3. OPINIONES GENERALES

3.1 Opiniones generales de los empresarios */

En este punto se intentará exponer las apreciaciones generales de los empresarios exportadores. Como se trata de un aspecto puramente cualitativo, este no se encuentra del todo libre de interpretación con respecto a las opiniones de los encuestados.

En el Cuadro 38 se ha sintetizado las opiniones en tres grandes grupos: opiniones positivas, opiniones negativas y no opinaron. Estas tres categorías no se encuentran libres de ambigüedad en el sentido de que muchas de las opiniones de los empresarios ante una pregunta abierta, acerca de qué piensan del proceso de integración, no fueron apreciaciones tajantes en su mayoría sino condicionales. Sin embargo, la tabulación del cuadro nos puede dar una idea aproximada de la visión que tienen los empresarios del proceso de integración.

Cuadro N° 38

OPINIONES GENERALES

País	Opinión positiva		Opinión negativa		No opinaron		Total	
	Dig. 10	Dig. 15	Dig. 20	Dig. 25	Dig. 30	Dig. 35	Dig. 40	Dig. 45
Bolivia	1	10	6	60	2	2	2	2
Colombia	14	44	8	25	21	2	2	2
Ecuador	9	30	10	23	22	2	2	2
Perú	9	37	8	33	2	2	2	2
Venezuela	6	42	4	29	4	2	2	2
G.A.	39	35	36	33	35	32	31	30

*/ Para un conocimiento detallado de las apreciaciones generales de los empresarios referirse a los cuadros 20A, 23A, 26A, 28A, 33A del Anexo estadístico Resumen, haciéndose notar que las opiniones vertidas se refieren a una gama más amplia de asuntos, no habiéndose limitado a opinar sobre el G.A. solamente.

Del Cuadro 38 puede deducirse que la mayoría de los empresarios entrevistados emitieron una opinión positiva, aunque hay un grupo importante que se mostró inconforme con los mecanismos vigentes o con su aplicación.

El primer aspecto que se debe destacar, se refiere a que en promedio el 32 por ciento de los empresarios encuestados no emitieron una opinión general; ya sea porque admitieron un gran desconocimiento acerca del G.A., (situación que se dio en muchos casos), o por falta de tiempo durante la entrevista o porque se abstuvieron de hacerlo. El 70 por ciento de empresarios que sí respondieron a esta pregunta se le puede clasificar de esta manera: Colombia fue el país que presentó una visión más positiva (44 por ciento a favor vs. 25 por ciento en contra); Venezuela es el país que en segundo lugar presentó una visión optimista (42 por ciento a favor vs. 29 por ciento en contra) y por último el Perú presentó una **posición intermedia con un ligero sesgo a considerar el G.A. en forma positiva (37 por ciento a favor vs. 33 por ciento en contra).**

El Ecuador presentó una visión del G.A., ligeramente sesgada al aspecto negativo (33 por ciento en contra vs. 30 por ciento a favor) y por último Bolivia presentó una opinión fuertemente negativa con relación al proceso de integración (60 por ciento en contra vs. 10 por ciento a favor). A nivel del G.A. el promedio resulta en que un 35 por ciento de los empresarios plantearon una visión positiva y un 33 por ciento una visión negativa, es decir, se presenta una situación de casi igualdad entre las versiones positivas y negativas con un pequeño sesgo hacia la visión positiva.

En términos más específicos resulta conveniente señalar alguno de los aspectos más saltantes en las apreciaciones generales de los empresarios en cada país:

Bolivia

Las opiniones de los empresarios de este país estaba muy influenciada por la quiebra y liquidación de la Compañía Andina de Triconos S.A. (CATSA) que se creó a través del PMM. Otros aspectos saltantes se refieren a las trabas que han sufrido las empresas con relación al limitado número de productos que pueden colocar en el mercado andino vg. conservas, whisky, cerveza, las compresoras y las herramientas neumáticas. Se plantearon comentarios en torno a la ineffectividad de la Comisión del Acuerdo de Cartagena para renegociar las concesiones de ALALC que vulneran los PSDI y la falta de capacidad para velar por el cumplimiento del Acuerdo por los Países Miembros.

Con respecto a las opiniones emitidas por las empresas estatales bolivianas sobre el G.A., si bien no corresponden analizarlas en el presente trabajo, debido a que dichas opiniones se refieren a las importaciones procedentes del G.A.; sin embargo, acogiendo las sugerencias presentadas con respecto a las empresas bolivianas por el organismo de integración de dicho país, procederemos a resaltar los puntos de mayor importancia al respecto.* En la Paz se entrevistaron 5 empresas estatales rela-

*/ No obstante, cabe señalar que los comentarios siguientes son sesgados pues no consideran, por ejemplo, que los productos bolivianos gozan casi totalmente liberados del resto del mercado andino, ni que los otros países también deben pagar la ineficiencia de la industria boliviana.

cionadas con el sector minero, hidrocarburos y de fomento. Las principales inquietudes mostradas por estas empresas con relación al proceso de integración se pueden resumir en las siguientes:

- (i) Para estas empresas el G.A. ha significado un encarecimiento en los costos de adquisición de alguna maquinaria y equipo a los cuales ya que se les aplica el AEC, del PMM obligándoseles a pagar las ineficiencias de otros países del G.A.
- (ii) Resultaría conveniente que el G.A. dé preferencia de compra a los productos bolivianos que producen dichas empresas, que actualmente tienen escasa relación con el G.A.

Colombia

Las opiniones de los empresarios en este país se orientaron principalmente a enfatizar el Programa de Liberación respecto a los demás instrumentos del Acuerdo, asimismo muchos empresarios consideraron que Colombia había obtenido mayor provecho del proceso de integración. Consideran que la falta de uniformidad política y la no armonización de algunas políticas económicas pueden influir negativamente en la marcha del G.A. Con relación a la Junta del Acuerdo de Cartagena, consideran que ésta como institución debería orientarse a los aspectos pragmáticos y no políticos. Finalmente consideran que el transporte ha sido un gran freno para el mejor aprovechamiento del G.A.

Ecuador

Las empresas exportadoras al G.A. en este país manifestaron que si bien a algunas de ellas les había ido relativamente bien en materia de comercio, sin embargo se encontraban preocupadas por la difícil situación de una empresa encargada de producir una de las asignaciones del PMM y las dificultades que en el futuro pueden presentarse en las empresas ensambladoras de relojes. Manifestaron a su vez la necesidad de armonizar los incentivos fiscales a las exportaciones de los Países Miembros ya que estaban sufriendo competencia desleal en algunos casos. Otros comentarios se refieren a: la falta de comunicación entre los gobiernos y los empresarios; y al reclamo por una mayor participación de la Junta del Acuerdo de Cartagena respecto de los países, etc.

Perú

En el Perú los empresarios se orientaron principalmente a comentar los aspectos y problemas de orden interno tales como: problemas laborales, excesiva intervención estatal y falta de una política económica clara. Muchos empresarios manifestaron que el Perú no había sacado ventaja alguna del G.A. y señalaron su preocupación por la reprogramación de la Dec. 57 y la falta de reciprocidad entre otros países.

Venezuela

Los empresarios de este país consideran que Venezuela es el país que más puede dar por su

situación de abundancia, sin embargo, reconocen problemas de orden interno: ausentismo laboral, “facilismo venezolano”, ausencia de una experiencia exportadora, etc. Y a nivel andino una falta de comunicación con relación a los aspectos del G.A., negociaciones cerradas de gobierno a gobierno, el transporte, etc.

4. CONCLUSIONES

(i) Con relación a las características de las empresas exportadoras al Grupo Andino podemos llegar a las siguientes conclusiones:

- Las empresas Colombianas y Ecuatorianas se caracterizan por ser las menos intensivas en capital, las peruanas y bolivianas se encuentran en una situación intermedia y Venezuela presenta las empresas más intensivas en capital.
- Con relación a la productividad por trabajador el ordenamiento de los países coincide respecto al de intensidad, esto es, a mayor intensidad de capital mayor producto por trabajador.
- El costo de la mano de obra presenta el siguiente ordenamiento decreciente entre los países: Venezuela, Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador.
- En cuanto al valor agregado relativo, son las empresas colombianas las que presentan un valor más alto (500/o), seguido de Ecuador (370/o), Perú (370/o), Venezuela (330/o) en una situación intermedia y finalmente Bolivia (150/o) con un menor valor agregado.
- Las Xga. se han caracterizado por su gran irregularidad y fuertes fluctuaciones a nivel de los cinco países. En lo referente a la participación de las exportaciones al G.A. respecto al valor bruto de la producción resultan ser Bolivia y el Ecuador los que presentan la más alta participación (más del 350/o) situación que se repite en la participación de las exportaciones al G.A. con respecto a las exportaciones totales de las empresas.

- El requerimiento de capital por unidad de producto (o de exportación) resulta ser mayor para Bolivia y Ecuador, encontrándose en una situación intermedia Perú y Venezuela, y en el nivel más bajo Colombia.
- El requerimiento de insumos importados para la producción (o exportación) resulta ser muy alto en Bolivia; Perú y Venezuela se encuentran en una situación intermedia, y Colombia con el Ecuador son los países cuyas empresas exportadoras dependen menos de los insumos importados. Si consideramos la relación generación vs. utilización de divisas, resulta que las empresas del Ecuador son las que presentan el valor más alto (10) **seguido de Colombia y Perú (4), Bolivia (2) y Venezuela (1.4).**
- En cuanto a la nacionalidad del capital, en promedio, resulta que las empresas exportadoras del Ecuador son las que registran **mayor participación de capital nacional (95º/o), seguido del Perú (68º/o), Colombia (64º/o), Venezuela (59º/o) y Bolivia (54º/o).**
- Con relación a la diversificación de la producción de las empresas exportadoras, resulta que Colombia, Perú y Ecuador presentan mayor diversificación que Venezuela y Bolivia.
- Referente al uso de la capacidad instalada, el 75 por ciento de las empresas colombianas utilizan más de dos turnos, mientras que el 63 por ciento lo hacen en Ecuador, el 33 por ciento en Bolivia y el 28 por ciento en el Perú y Venezuela.

- En cuanto a la participación extranjera en la tecnología, Patentes, Licencias y Regalías, el ordenamiento creciente es el siguiente: Ecuador, Perú, Venezuela y Colombia.
- Las edades de las empresas fluctúan entre 1 y 82 años, siendo el Ecuador (7 años), Bolivia (10 años) y Venezuela (12 años), los que tienen las empresas de menor edad. El Perú en promedio presenta una edad de 24 años y Colombia 31 años.
- + Las empresas de mayor tamaño (variable aproximativa de las economías de escala) se encuentran en Colombia (1,884 personas ocupadas) seguidos de Venezuela (593) y Perú (245). El Ecuador presenta una fuerte desconcentración en cuanto a tamaños con un personal ocupado promedio de 237 mientras que Bolivia presenta las empresas de menor tamaño (57 personas en promedio).
- En materia de concentración comercial, esto es, cuántas empresas controlan el flujo comercial de un producto determinado, podemos señalar que los flujos comerciales de Bolivia, Perú y Venezuela se encuentran más concentrados mientras que en Colombia y el Ecuador el grado de desconcentración es mucho más elevado. En general, sin embargo, se puede señalar que el G.A. presenta flujos comerciales relativamente concentrados.

(ii) **Tipificación de la empresa exportadora en el G.A.**

A modo de ilustración, tomaremos los promedios para el G.A. de las variables medidas y los

signos de sus respectivos coeficientes de correlación de Spearman. Con respecto a los Xga., con el objeto de tipificar a la empresa promedio exportadora en el G.A. así como las tendencias de ésta. En el cuadro siguiente se presentan dichos valores:

Cuadro Nº 39

TIPIFICACION DE LA E.E.G.A.

Variable	Valor Promedio	s ($V_s - X_{ga}$)
Capital/Trabajador L ^k /l	11.3 miles US\$	Positivo
Producto/Trabajador Q/L	13.4 miles US\$	Positivo
Remuneración/Trabajador R/L	2.4 miles US\$	Positivo
Valor Agregado/Producción VA/Q	43.3 0/o	Positivo
Exp GRAN/Producción Xga./Vbp	19.7 0/o	n.r.
Exp GRAN/Exp Total Xga/Xt	69.4 0/o	n.r.
Insumos Nacionales/Insumos totales	56.6 0/o	n.r.
Capital/Producto K:Q	0.59	Positivo
Exp Total/Ins.Import.Xt/Ins.M	4.3	n.r.
Capital Nacional	67 0/o	n.r.
No de Productos	3 a 6	n.r.
Turnos	2 a 3	n.r.
Antigüedad	26 años	n.r.
Tamaño	1,362 personas ocupadas	Positivo
Concentración Comercial	76-100 0/o	n.r.

n.r. Correlación no relevante, o no realizada

Como se observa la empresa "Típica" exportadora al G.A., se caracteriza por presentar una intensidad de capital intermedia y con tendencia a exportar más a medida que se haga más intensiva en capital. La productividad va en relación a la intensidad de capital, con una tendencia a exportar en relación directa a la productividad. La remuneración

por trabajador resulta baja y a medida que se eleve dicho valor la propensión a exportar se incrementará. El VA relativo no es alto, así como el requerimiento de capital por unidad de producto; en cuanto al tamaño este resulta de tamaño mayor que una empresa mediana. Todas estas variables están correlacionadas positivamente con las exportaciones al G.A.

En cuanto a la orientación de sus X. al G.A. estas no pesan demasiado sobre el VBP, y presenta a su vez cierta diversificación en cuanto a mercados de exportación.

Dicha empresa típica presenta una fuerte dependencia de insumos importados pero sin embargo resulta ser generadora de divisas. Finalmente, presenta una participación mayormente de capital nacional, usa más de 2 turnos, presenta cierta diversificación en la producción, no es una empresa nueva y se caracteriza por una fuerte concentración comercial.

(iii) Aspectos Comerciales

- Las empresas exportadoras al G.A. han recibido los siguientes márgenes de preferencia nominales (MPN) de los instrumentos del Acuerdo: Colombia (130/o), Venezuela (180/o), Perú (260/o), Ecuador (660/o) y Bolivia (740/o). A nivel del G.A. el MPN es del 23 por ciento. Aplicando los coeficientes de correlación de Spearman se observa que para Colombia, Ecuador y Perú los valores obtenidos son muy bajos e incluso negativos. Estos resultados llevan a pensar que otro tipo de incentivos a la exportación o trabas, son los instrumentos de mayor

significación para explicar el comercio intrarregional.

- Facilidades para la exportación: A nivel del G.A. el 76 por ciento de las empresas exportadoras se han acogido a las ventajas de orden fiscal, el 55 por ciento a las crediticias, el 48 por ciento a las administrativas y el 36 por ciento a las comerciales. Cabe destacar que en Colombia y el Ecuador un mayor número de empresas (en términos relativos) manifestaron haberse acogido a los 6 tipos de ventajas estudiados. Perú y Venezuela por su lado merecen ser destacados en lo que se refiere a los altos niveles de incentivo fiscal que reciben respecto a los demás países.
- Trabas para la exportación: a nivel del G. A., el 75 por ciento de las EEGA han experimentado obstáculos de orden administrativo, el 50 por ciento de orden cambiario, el 42 por ciento de orden comercial y el 25 por ciento de orden crediticio.

En cuanto a los países que aplicaron las trabas mencionadas a las empresas exportadoras, el Perú fue el más citado, llegando al 95% de frecuencia en lo referido a dificultades cambiarias, y en las otras categorías se situó alrededor del doble de frecuencia de los otros países, que fueron mencionados entre 10% y 30% de los casos. Cabe reiterar que, las trabas y obstáculos a los que aquí se hace referencia no son necesariamente del tipo violatorio del Acuerdo de Cartagena (Ver Nota Pág. 63).

- El transporte en general presentó serias dificultades para las EEGA, ya sea por la exi-

gencia del transbordo del transporte en frontera (incumplimiento de la Dec. 56) o por insuficiencia de barco o congestión de puertos en el transporte marítimo. El 78 por ciento de las EEGA de Colombia se quejaron de este problema mientras que en los demás países entre el 43 por ciento al 50 por ciento, manifestaron haber experimentado dificultades en materia de transporte.

(iv) Aspectos Cualitativos

- En cuanto a las opiniones generales de los empresarios sobre el G.A.: Colombia y Venezuela presentaron una visión positiva; Perú una visión ligeramente positiva, Ecuador una opinión sesgada a lo negativo y finalmente Bolivia una visión muy negativa.
- Las empresas estatales bolivianas manifestaron su preocupación por el lado de las importaciones al señalar que la aplicación **del AEC del PMN les había significado un fuerte encarecimiento de sus costos para los sectores mineros y energéticos.**

BIBLIOGRAFIA

- (1) FMI, International Financial Statistics., Español Vol. XXX N° 9 Setiembre 1977 U.S.A.
- (2) Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC) - Programa Regional de Empleo de América Latina y el Caribe (PREALC) Estado de los trabajos relativos a la introducción del Criterio empleo en la elaboración del Arancel Externo Común J/PE 26 (27-3-1974) -Lima, Perú.
- (3) Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC) - PREALC, El Criterio del Empleo y el Arancel Externo Común, J/PE 32 - (4-12-1974) - Lima, Perú.
- (4) Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC), Evaluación de la marcha del proceso de integración JUN/di 195 (25-3-1976) - Lima, Perú.

Anexos Técnicos al documento de evaluación de la marcha del proceso de integración, JUN/di 196 (25-3-1976) - Lima, Perú.

- (5) Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC) Grupo Andino: Principales Variables del Sector Manufacturero (1970-1974) J/DS-E 143 (28-3-1977) Unidad de Estadística, Lima, Perú.
- (6) Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC) Informe y Evaluación del Proceso de Integración Subregional Andino 1976 JUN/di 247 (22-6-1977) - Lima, Perú.

Anexo Técnico: Informe de Evaluación del Comercio Subregional 1969-1975 JUN/di 248 (22-6-1977) - Lima, Perú.

- (7) López Adolfo, Régimen Laboral y costo industrial en los países andinos Documento no publicado - Lima 1976.

- (8) Mac Dougall, G.D.A., **British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs**, Economic Journal, Vol. LXI N° 244 (December 1951), Edited in **Readings in International Economics**, AEA - Richard D. Irwin, Illinois 1968.
- (9) Meller, Patricio; et al. **Comparaciones Internacionales de Concentración Industrial en América Latina**, Ensayos ECIEL - N° 3 - Agosto 1976 - Brasil.
- (10) Steel, Robert G.D.; Torrie, James M., **Principles and Procedures of Statistics**. New York - Mc. Graw Hill 1960.
- (11) Teigero, José D., Anthony Elson R., **The Export Promotion System and the Growth of Minor Exports IMF - Staff Papers Vol. XX N° 2 July 1973 (p. 419-470)**.

ANEXO ESTADISTICO

INDICE DE CUADROS

Cuadro	Pág.
Nº 1A: Bolivia: Resumen de la información de las empresas exportadoras.	101
Nº 2A: Colombia: Resumen de la información de las empresas exportadoras.	103
Nº 3A: Ecuador: Resumen de la información de las empresas exportadoras.	108
Nº 4A: Perú: Resumen de la información de las empresas exportadoras.	111
Nº 5A: Venezuela: Resumen de la información de las empresas exportadoras.	114
Nº 6A: Bolivia: Coeficientes de correlación de Spearman entre los distintos indicadores de intensidad de capital.	116
Nº 7A: Colombia: Coeficientes de correlación de Spearman entre los distintos indicadores de intensidad de capital.	116
Nº 8A: Ecuador: Coeficientes de correlación de Spearman entre los distintos indicadores de intensidad de capital.	117
Nº 9A: Perú: Coeficientes de Correlación de Spearman entre los distintos indicadores de intensidad de capital.	117
Nº 10A: Venezuela: Coeficientes de correlación de Spearman entre los distintos indicadores de intensidad de capital.	118
Nº 10B: Indices de precios al consumidor.	118
Nº 11A: Indices de precios al consumidor.	119
Nº 12A: Tipos de cambio oficiales.	119
Nº 13A: Bolivia: Márgenes de preferencia nominales y nominales corregidos.	120
Nº 14A: Colombia: Márgenes de preferencia nominales y nominales corregidos.	121
Nº 15A: Ecuador: Márgenes de preferencia nominales y nominales corregidos.	122

Cuadro	Pág.
Nº 16A: Perú: Márgenes de preferencia nominales y nominales corregidos.	123
Nº 17A: Venezuela: Márgenes de preferencia nominales y nominales corregidos.	124
Nº 18A: Bolivia: Ventajas y facilidades que se han acogido para la exportación.	125
Nº 19A: Bolivia: Obstáculos que han experimentado en la exportación.	126
Nº 20A: Bolivia: Opiniones generales sobre el Grupo Andino.	130
Nº 21A: Colombia: Ventajas y facilidades que se han acogido para exportar.	132
Nº 22A: Colombia: Obstáculos que han experimentado en la exportación.	138
Nº 23A: Colombia: Opiniones generales sobre el Grupo Andino.	151
Nº 24A: Ecuador: Ventajas y facilidades que se han acogido para la exportación.	157
Nº 25A: Ecuador: Obstáculos que han experimentado en las exportaciones.	161
Nº 26A: Ecuador: Opiniones generales sobre el Grupo Andino	172
Nº 27A: Perú: Ventajas y facilidades que se han acogido para exportar.	178
Nº 28A: Perú: Obstáculos que han experimentado en la exportación.	180
Nº 29A: Perú: Obstáculos que han experimentado en la exportación.	189
Nº 30A: Venezuela: Ventajas y facilidades que se han acogido para la exportación.	193
Nº 31A: Venezuela: Obstáculos y trabas que han experimentado en la exportación.	195
Nº 32A: Venezuela: Opiniones generales sobre el Grupo Andino.	202

CUADRO No 1A

BOLIVIA: RESUMEN DE LA INFORMACION DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

Grupo CIIU (1)	DESCRIPCION (2)	Intensidad de Capital				Q/L (7)	VA/L (8)	R/L (9)	VA/Q (10)	X GA/Q (11)	X GA/Xt (12)	K/Q (13)	Ins.M/ Ins.N (14)	Xt/ InsM (15)	K NAC (16)
		K/L (3)	DR (4)	KR (5)	IU (6)										
3113	Envasado y conservación de frutas y legumbres.	13.9	116.9	31.1	0.0012	3.7	1.9	0.4	48.6	3.53	100
3131	Destilación, rectificación y mezcla de bebidas espirituosas.	11.7	84.0	26.2	0.0019	7.9	1.4	1.8	18.2	28.3	98.3	1.75	102.2	247.1	100
3133	Bebidas maltadas y malta.	13.0	49.0	29.2	0.0027	9.8	3.8	2.5	41.4	21.8	18.7	1.36	93.0	8.3	100
3511	Fabricación de sustancias químicas industriales, excepto abonos.	334.1	3.1	748.2	0.0002	139.5	29.2	8.4	21.5	3.26	40
382	Construcción de maquinas eléctricas.	14.3	11.6	32.0	0.0008	37.2	2.6	2.4	68.9	44.3	90.7	0.49	687.0	8.3
3844	Fabricación de motocicletas y bicicletas.	2.3	0.4	5.2	6.6	N.D.	0.8	N.D.	0.42	11.6	51

Grupo CIIU	No. de Productos (17)	Turnos (18)	Antigüedad (19)	L (20)	X GA (21)	X I (22)	Δ X o/GA (23)	R/L Deflactado (24)	Q/L Deflactado (25)	V/A/L Deflactado (26)	Precio XGA Precio INT (27)	Concentrac. Comerc. (28)	P.A.X (**) (29)
3113	5	1	3	48	0.23	2.01	1.03
3131	5	1	9	55	412.6	415.8	102.9	1.18	5.08	1.13	100
3133	2	3	82	221	35.1	35.9	1.54	6.24	2.61
3511	3	3	3	122	14.95	100.0
382	3	1	4	45	383.3	428.9	67.6	1.34	20.98	1.47	93.8
3844	1	1	4	37	0.45	3.66	n.s.	84.8	283.3

Nota: A) Los datos que se presentan son los promedios simples de 1973-76; el Grupo 3511 se refiere a una proyección para el promedio 1980-82.

B) Las columnas (3), (7), (8), (9), (21) y (22), están expresadas en miles de dólares; la (4), (10), (11), (12), (14), (16) y (23) en o/o; la (5), (6), (13) y (15) son índices y la (19) en años, y la (20) en número de personas. La (24), (25) y (26) en miles de dólares de 1973, y la (27), (28) y (29) en o/o.

C) La columna (14) se refiere a los insumos consumidos, no los comprados.

* / Las notas B y C son válidas para los cuadros que siguen, según se indica a pie de página respectiva.

(**) P.A.X. - Posibilidad de ampliar las exportaciones

CUADRO No 2A

COLOMBIA: RESUMEN DE LA INFORMACION DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

Grupo CIIU (1)	DESCRIPCION (2)	Intensidad de Capital					VA/L (8)	R/L (9)	VA/Q (10)	GA/Q (11)	X (12)	K/Q (13)	Ins.M/Ins.N	
		K/L (3)	DM (4)	KR (5)	IU (6)	Q/L (7)							Comp. (14-a)	Cons. (14-b)
3214	CIUDAD A Fabricación de tapices y alfombras	0.9	112.1	2.051	0.017	6.4	3	41.0	4.1	99.0	0.12R	2.5	2.6	
3411	Fabricación de pulpa de madera, papel y cartón	1.2	106.9	2.718	0.027	6.9	1	16.0	12.5	57.7	0.170	88.7	88.7	
3530	Refinería de petróleo	32.4	23.6	78.903	0.081	30.8	14	41.0	0.5	34.2	0.967	25.4	93.6	
3811	Fabricación de caucho, látex, herrerías, menudas y artículos generales de ferretería.	2.0	147.8	6.725	0.021	4.1	1	30.0	0.750	875.3	905.1	
3821	Construcción de motores y turbinas	2.2	19.4	6.296	0.0004	36.5	28	76.0	48.4	100.0	0.068	268.8	
3829- 33	Construcción de maqui- naria y equipo, nep, ex- ceptuando la maquinaria eléctrica. Construcción de aparatos y accesorios eléctricos de uso domés- tico	2.4	77.1	6.955	0.042	9.4	5	45.0	2.6	71.2	0.230	164.1	153.2	
3845	Fabricación de estructuras de acero	1.1	71.0	3.281	8.9	3	n.d.	29.2	100.0	0.130	900.0	
3909	Industria manufacturera nep	1.1	109.2	7.681	0.009	6.6	4	58.0	2.4	100.0	0.516	46.0	42.6	

Continuación del Cuadro 2A

Grupo CIU (1)	DESCRIPCIÓN (2)	Intensidad de Capital				Q/L (7)	VA/L (8)	R/L (9)	VA/Q (10)	X GA/Q (11)	X GA/Xt (12)	K/Q (13)	Ins.M/Ins.N	
		K/L (3)	DR (4)	KR (5)	IU (6)								Comp. (14-a)	Cons. (14-b)
3620	Fabricación de vidrio y productos de vidrio.	1.3	66.7	8.155	0.057	11.5	9	3.3	74.0	12.0	52.5	0.376	2.9	2.9
3811	Fabricación de cuchillo ría, herramientas ma- nuales y artículos gene- rales de ferretería.	0.7 5.4	131.0 87.0	1.762 13.400	0.056 0.003	5.5 8.1	2 6	1.1 0.8	34.0 79.0	5.0 34.9	70.8 53.5	0.119 0.742	69.1 20.8	68.9 24.6
C D E		1.4	95.0	3.259	0.032	7.9	4	1.2	53.0	24.7	72.5	0.178	108.0	75.5
3822	Construcción de maqui- naria y equipo para la agricultura.	1.0	122.0	4.377	0.073	6.0	2	1.6	36.0	7.1	60.1	0.324	41.4	31.0
3909	Industrias manufactu- ras, rep.	4.3	81.8	10.096	0.004	9.0	5	1.4	59.0	21.3	62.7	0.487	29.3	20.3

Cont. Cuadro 2A

Grupo CIIU	X t/Ins. M	K NAC	No Produc- tos	Turnos	Antigü- dad.	L	\bar{X} GA	\bar{X} T	Δ % X GA	R/L Deflac- tado	O/L Deflac- tado	VA/L Deflac- tado	Precio XGA Precio Int.	Conc. Comar.	Possibili- dad X
	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)	(22)	(23)	(24)	(25)	(26)	(27)	(28)	(29)
3214	319.2	100	4	2	21.2	226	40	41	52	0.62	4.64	1.87	69.6	17.2	400
3411	51.3	100	6	3	...	125	93	143	5	1.13	5.11	0.74	53.6	13.2	...
3530	1.3	100	5	3	26.3	6,092	930	4,343	75	0.18	22.33	9.99	...	86.2	...
3811	...	100	6	1	15.7	103	0.69	3.01	0.74
A															
3821	44.7	60	1	1	15.0	77	186	106	81	0.84	25.49	18.75	61.7	7.2	...
3829-	10.1	100	4	3	22.0	913	255	330	25	1.52	6.73	3.36	75.4	47.6	220
33	...	100	1	1	24.2	378	718	718	100	...	5.28	1.75	86.9	100	30
3845	...	100	1	2	6.0	145	52	52	1,987	0.72	4.79	2.72
3909	36.5	100	6	1	73.0	3,800	1,508	2,482	3	2.45	4.04	2.18	...	40.3	253.6
3420	44.3	100	5	3	4.8	88	201	201	89	0.77	6.74	1.72	89.2	23.4	1000.0
3829	155.0	81	1	1	17.4	168	484	538	138	1.07	2.91	1.62	1.0	40.7	22.1
3811	165.6	97.7	2	2
B															
3839	...	81	1	3	2.3	278	0.76	1.95	0.59
3212	70.1	100	4	3	20.3	1,484	881	887	6	1.64	6.29	3.47	84.2	79.95	...
3513	114.1	10.1	4	3	21.1	107	880	1,241	42	0.82	14.96	3.32	74.4	100	30
3520	448.0	47.3	1	3	28.0	8,318	8,378	8,878	70	2.30	7.5	5.66	146.9	86.7	30
3811	26.3	51	n	?	22.1	841	141	141	50	0.80	3.9	1.17	...	7.1	20
C															

Cont. Cuadro 2A

Grupo CIIU	X t/Ins. M (15)	K N.A.C (16)	No Produc- tos (17)	Turnos (18)	Antigü- dad (19)	L (20)	X _{L,A} (21)	\bar{X} T (22)	Δ o/o X _{GA} (23)	R/L Deflac- tado (24)	Q/L Deflac- tado (25)	VA/L Deflac- tado (26)	Precio XGA Precio Int. (27)	Conc. Comer. (28)	Posibilid. ampliar X (29)
D	89R1.2	100	2	1	4.8	93	228	505	121	0.57	5.09	3.94
E	254.0	ind	5	J	10.8	690	1,148	2,280	9	0.87	5.82	2.90	29.1
3822	233.0	100	6	J	12.8	710	574	1,277	60	1.14	4.41	1.46	61.8
3909	489.H	100	8	J	20.7	103	190	296	2	0.99	6.60	3.85

*/ Ver notas B y C del Cuadro 1A

CUADRO 3A
ECUADOR: RESUMEN DE LA INFORMACION DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

Grupo CIIU (1)	DESCRIPCION (2)	Intensidad de Capital						O/L (7)	VA/L (8)	R/L (9)	VA/O (10)	GA/O (11)	X GA/Xt (12)	K/Q (13)	Ins.M/Ins.N	
		K/L (3)	DR (4)	KR (5)	IU (6)	Comp. (14-a)	Cons. (14-b)									
CIUDAD A																
3113	Envasado y conserva- ción de frutas y le- gumbres.	1.8	106.4	2.34	0.008	9.5	4	1	47.7	55.5	0.249	0.0	0.0		
3213	Fabricación de tejidos de punto.	1.6	298	2.06	0.160	3.4	1	1	34.5	48.7	100	0.48	14.4	14.1		
351	Fabricación de sustan- cias químicas industria- les.	10.9	34.4	13.82	0.013	29.4	8	2	28.8	8.7	19.4	0.372	21.6		
3811	Fabricación de cuchille- ría herramientas manua- les y artículos generales de ferretería.	11.8	216.7	15.05	0.046	4.7	1	1	31.2	23.9	99.8	2.005	1899.9	1899.9		
A	CIUDAD B	20.3	138.3	25.87	7.3	6	2	45.1	65.4	90.4	2.417		
B																
3114	Elaboración de pescado, crustáceos y otros pro- ductos marinos.	4.3	137	5.47	0.066	7.4	3	1	43.6	83.2	93.6	0.511	9.0	4.6		
3311	Aserradero, talleres de acepilladura y otros talleres para trabajar.	5.2	226	6.66	0.140	4.5	3	2	73.2	20.4	87.9	1.211	53.6	57.8		

Continuación Cuadro 3A

Grupo CITU (1)	DESCRIPCIÓN (2)	Intensidad de Capital								X GA/Q (11)	X GA/Xt (12)	K/Q (13)	Ins.M/Ins.N	
		F/L (1)	DM (4)	KR (5)	IU (6)	Q/L (7)	VA/L (8)	R/L (9)	VA/Q (10)				Comp. (14-a) (14-b)	Cons. (14-b)
3819	Fabricación de productos metálicos, n.e.p., excepto maquinaria y equipo	24 II	37.0	31.47	26.9	6	0.2	17.9	0.989	851.9	850.2
3833	Construcción de aparatos y accesorios eléctricos de uso doméstico.	II 1	83	10.2	19.1	0.9	4.2	100	0.426
3853	Fabricación de relojes	I, b	217	6.98	0.005	4.7	1	1	16.1	118.7	100	2.723
3909	Industrias manufacturera	2 /	104	3.39	9.7	1	1	6.1	63.1	0.237	657.3	582.6

CUADRO N° 4A

PERU: RESUMEN DE LA INFORMACION DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

Grupo CIIU (1)	DESCRIPCION (2)	K/I (3)	Intensidad de Capital				O/L (7)	VA/L (8)	R/L (9)	V/A/Q (10)	X		K/Q (13)	Ins. M/Ins. N	
			DM (4)	KR (5)	IU (6)	GA/Q (11)					GA/Xt (12)	Comp. (14-a)		Cons. (14-b)	
3511	Fabricación de sustancias químicas industriales básicas, excepto a honos	2.0	396	4.72	0.028	3.9	1	2	32.2	66	98	0.731	7.5	6.6	
A		2.0	319	131.95	0.003	49.3	19	4	62.1	1	100	2.401	24.7	15.0	
3529	Fabricación de productos químicos, n.e.p.	2.0	0/0	21.93	0.017	14.9	4	3	25.5	23	93	0.844	70.2	139.9	
3551	Industrias de llantas y cámaras	2.4	4/2	29.9	0.012	30.4	16	5	52.7	0.4	61.8	0.609	1756.3	1802.3	
3824	Construcción de maquinaria y equipo, especiales para las industrias extractivas, metalúrgicas, madereras y mineras	4.4	0/0	8.66	0.007	15.5	9	3	59.1	4	100	0.359	n.d.	19.4	
II		4.4	10/	8.01	0.022	6.9	3	3	40.0	5	100	0.751	31.9	11.1	
3829	Construcción de maquinaria y equipo, n.e.p. exceptuando la maquinaria eléctrica	1.0	1/0.1	9.66	0.037	8.6	4	2	50.8	0.344	59.6	

Cont. Cuadro Nº 4A

Grupo CIIU	X t/Ins. M (15)	K NAC (16)	Nº Produc tos (17)	Turnos (18)	Antigüed. (19)	L (20)	X GA (21)	X T (22)	Δ _{0,0} X GA (23)	R/L Deflac. tado (24)	O/L Deflac. tado (25)	VA/L Deflac. tado (26)	Precio XGA. Precio Int. (27)	Conc. Comer. (28)	Posibilid. ampliar X (29)
3511 A	13.9	100	2	2	37	69	124	128	17.8	1.68	3.0	0.55	104 H	72.6	100
B	12.7	100	4	3	13.7	173	29	29	19.	2.83	39.6	14.5	273.6	18.3	100
3529	80.2	75	6	3	24.3	231	768	822	93.5	1.81	11.3	2.93	49.0	100	58
3551	3.0	43.2	6	3	22.0	505	32	175	37.0	3.36	22.9	12.22	..	53.6	100
3824 29															
A	68.8	100	6	1	8.0	165	106	107	92.4	1.97	11.7	7.19
B	294.9	100	11	2	29.3	172	45	45	149.5	1.82	4.7	1.72
3829	83	3	1	22.0	368	1.60	6.5	3.19
3831
A	55.6	24.2	4	1	26.3	293	708	758	66.9	3.12	9.9	3.90	100	50
B	48.0	100	6	1	13.7	279	153	153	478.1	1.35	6.6	4.01	55.5
3841	39.9	100	3	1	17.3	1439	2367	1.85	18.5	101.7
3901
A	1719.3	100	3	1	31.0	144	345	473	0.2	2.47	9.7	3.87	75.9	90	20
B	100	24.7	35	24	2.06	4.3	2.71
3114	5082.5	100	6	1	17.0	961	53	1517	203.7	1.08	6.5	3.75	72.8	100	200
3819	70.7	97.8	2	1	6.7	350	0.97	2.8	2.47	100
3811	26.2	91.6	1	1	6.0	101	4	4	1.18	4.2	3.46	26.86	100
3844	1.1	100	2	1	6.6	132	2	1.50	12.1	7.63

* / Ver notas B y C del Cuadro 1A.

CUADRO 5A
VENEZUELA: RESUMEN DE LA INFORMACION DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

Grupo CIIU (1)	DESCRIPCION (2)	Intensidad de Capital					O/L (7)	VA/L (8)	R/L (9)	VA/O (10)	X GA/O (11)	* X GA/Xt (12)	K/O (13)	Ins.M/Ins.N	
		K/L (3)	DR (4)	KR (5)	IU (6)	Comp. (14-a)								Cons. (14-b)	
3111	Matanza de ganado y preparación y conservación de carne.	5.9	48.5	2.171	0.012	51.2	6	5.8	10.0	0.02	20.0	0.1102	9.5	8.8	
3511	Fabricación de sustancias químicas industriales básicas, excepto aborros.	2.9	111.4	1.047	0.001	23.3	3	3.3	11.1	17	100.0	0.1367	74.6	71.3	
3513	Fabricación de resinas sintéticas, materias plásticas y fibras artificiales, excepto el vidrio.	57.0	38.0	20.894	0.003	68.4	12	5.9	21.3	12	52.1	1.0326	
3522	Fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos.	9.0	174.2	3.317	...	14.3	...	5.7	...	14	100.0	0.7022	
3559	Fabricación de productos de caucho n.e.p.	7.2	233.1	2.637	...	10.7	6	2.1	54.4	12	54.4	0.6747	575.8	576.1	
A		6.4	...	2.346	0.017	20.7	8	3.3	38.1	4	40.0	0.2762	632.4	620.3	
B		4.192	0.000	...	64	8.8	68.5	0.12	
3843	Fabricación de vehículos automóviles.	
3909	Industrias manufactureras, n.e.p.	4.5	110.5	1.611b	0.001	21.0	11	2.8	47.4	6.0	62.8	0.1818	32.8	32.3	

Cont. Cuadro 5A

Grupo CIU	X t/Ins. M (15)	K NAC (16)	No Produc- Tos (17)	Turnos (18)	Antigü- dad, (19)	L (20)	\bar{X}_{GA} (21)	\bar{X}_T (22)	Δ o/o \bar{X}_{GA} (23)	R/L Deflac- tado (24)	Q/L Deflac- tado (25)	V/A/L Deflac- tado (26)	Precio $\frac{XGA}{\text{Precio}}$ Int. (27)	Conc. Comer. (28)	Posibilid. ampliar X (29)
3111	0.6	80.2	5	1	21.83	218	5	5	-100	4.86	42.93	5.0	...	4.1	...
3511	48.6	100	1	1	11.0	11	45.4	46	179.2	2.91	19.36	2.28	69.6	...	500
3513	16.1	76	3	1	7.3	121	996	1,020	154.9	6.15	56.84	9.87	...	bH B	100
3522	...	15	3	1	4.0	99	193.8	194	...	4.46	11.09	...	1.03	...	500
3559
A	36.7	76.4	3	2	14.0	63	57.3	78	...	1.60	8.29	4.67	20.8	n.d.	200
B	9.8	100	3	1	17.7	422	310.5	311	-16	2.89	18.03	6.74	7.7.8	91.1	40
3843	2	1	19.0	2,240	438.6	439	...	6.87	...	49.85	...	n.d.	4
3909	81.7	100	2	1	17.7	57	87.1	96	1286.4	2.39	19.43	9.42	...	100	1,000

* / Ver notas B y C del Cuadro 1A

CUADRO 6A

BOLIVIA: COEFICIENTES DE CORRELACION DE SPEARMAN ENTRE LOS DISTINTOS INDICADORES DE INTENSIDAD DE CAPITAL

	K/L	D R	K R	I U
K/L		-0.6571 (-1.7435)	1 (-)	-0.9000 (-4.9295)
DR			-0.6571 (-1.7435)	0.60 (1.299)
KR				-0.9000 (-4.9295)
IU				

Nota: Las cifras entre paréntesis son los valores "t"

CUADRO 7A

COLOMBIA: COEFICIENTES DE CORRELACION DE SPEARMAN ENTRE LOS DISTINTOS INDICADORES DE INTENSIDAD CAPITAL

	K/L	D R	K R	I U
K/L		-0.2451 (1.073)	0.9970 5 4.6079	-0.0899 (0.3722)
DR			-0.2602 (1.1431)	0.1421 (0.5919)
KR				-0.0816 (0.3374)
IU				

CUADRO 8A

**ECUADOR. COEFICIENTES DE CORRELACION DE
SPEARMAN ENTRE LOS DISTINTOS INDICADORES
DE INTENSIDAD DE CAPITAL**

	K/L	DR	KR	IU
K/L		-0.3818 (-1.2393)	1 -	0.6455 (1.8897)
DR			-0.3818 (-1.2393)	0.8909 (4.3862)
KR				0.6455 (1.8897)
IU				

CUADRO 9A

**PERU. COEFICIENTES DE CORRELACION DE
SPEARMAN ENTRE LOS DISTINTOS INDICADORES
DE INTENSIDAD DE CAPITAL**

	K/L	DR	KR	IU
K/L		-0.7059 (-3.7289)	0.9853 (21.5782)	-0.25 (-0.966)
DR			-0.69117 (-3.5784)	0.3647 (1.46552)
KR				-0.2971 (-1.16418)
IU				

CUADRO 10A

VENEZUELA: COEFICIENTES DE CORRELACION DE SPEARMAN ENTRE LOS DISTINTOS INDICADORES DE INTENSIDAD DE CAPITAL

	K/L	D R	K R	I U
K/L		0.07143 (0.16013)	1.0 -	0.47143 (1.06911)
D R			0.07143 (0.16013)	0.17500 (0.3079)
K R				0.4714 (1.0691)
I U				

CUADRO 10B

INDICES DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

(Base: 1970 = 100)

PAIS	1973	1974	1975	1976	1977(*)
Bolivia	145.2	236.3	255.1	266.6	278.98
Colombia	153	190.3	239.2	280.9	350.32
Ecuador	132.2	163	188	208.1	227.2
Perú	125.3	146.5	181.1	241.7	301.34
Venezuela	110.6	119.7	132	142	149.76

Fuente: International Financial Statistics (1), FMI.

(*): Primer semestre.

CUADRO 11A
INDICES DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
 (Base: 1973 - 100)

PAIS	1973	1974	1975	1976	1977(*)
Bolivia	100	162.74	175.69	183.61	192.13
Colombia	100	124.38	156.34	183.59	228.97
Ecuador	100	123.3	142.21	157.41	171.86
Perú	100	116.92	144.53	192.90	240.49
Venezuela	100	108.23	119.35	128.39	135.41

Fuente: International Financial Statistics (1), FMI.

(*): Primer semestre.

CUADRO 12A
TIPOS DE CAMBIO OFICIALES
 (Moneda nacional/US dólar)

PAIS	1973	1974	1975	1976	1977
Bolivia	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Colombia	24.89	28.69	33.09	36.47	36.54
Ecuador	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
Perú	38.70	38.70	45.00	69.37	75.27
Venezuela	4.285	4.285	4.285	4.2925	4.2925

Fuente: International Financial Statistics (1), FMI.

CUADRO 13A

BOLIVIA: MARGENES DE PREFERENCIA NOMINALES

o/o

GRUPO	NABANDINA	M P N
3131	22.09.02.21/25	70
	22.09.02.21/32	80

		76(*)
3133	22.03.00.00	60
382	84.11.02.99(PMM)	75
	84.11.02.01(PMM))	75
	84.49.01.01(PMM)	70

(*) Promedio ponderado de acuerdo al VEP.

CUADRO N° 14A

COLOMBIA: MARGENES DE PREFERENCIA NOMINALES
(%)

		M P N				
GRUPO CIU	NABANDINA	1973	1974	1975	1976	Promedio
CIUDAD A						
3214	58.01.00.00	20	30	40	50	35
3411	98.08.01.00	-7	-2	3	8	0.6
	48.13.00.02(R)					0
	48.13.00.01(R)					0
35 30	27.10.89.99	-0.4	1	2	3	1.6
	29.01.05.03					20
3811A	(*)					
38.21	84.06.07.00(R)					0
3829						
33	84.15.01.00	44	52	60	69	56
3845	88.02.02.00(PMM)					60
3909	96.02.02.00	-26	-16	-7	2	0
CIUDAD B						
3420	48.18.00.00	-45	35	-25	-15	0
	49.01.39.01					0
	49.07.00.01					0
3829	84.41.03.00(PMM)					75
CIUDAD C						
3811 B	82.01.02.02	30	32	35	37	34
	82.12.00.00(PMM)					40
CIUDAD D						
3212	59.04.07.00	1	5	9	13	7
	62.03.02.00	37	38	39	40	48
	62.03.05.01	62	63	64	65	53
3512	39.03.11.00(PPQ)				6	5
3620	70.05.89.01	-7	-2	3	8	0.6
	70.10.01.99	-41	-33	25	-15	0
	70.13.89.00	-35	-25	-15	5	0
3811-C	82.09.89.00	-7	-2	3	8	0.6
	82.14.00.00	-14	-6	2	10	0
3811-D	82.08.01.00	28	29	30	31	30
3811-E	76.15.01.01	-6	2	10	19	6
	82.08.01.00	28	29	30	31	30
	85.12.04.01	26	8	13	18	11
3822	84.24.02.01(PMM)					50
	84.24.01.11	21	21.5	22	22.5	22
	84.25.01.01(PMM)					50
3909	84.59.29.00(R)					0
	98.01.01.00	-23	-16	-9	-1	0
	98.01.01.00	-8	-1	6	13	3

(*) Empresas que no han tenido experiencia exportadora.

CUADRO Nº 15A

ECUADOR: MARGENES DE PREFERENCIA NOMINALES

GRUPO CIU	NABANDINA	M P N (Promedio)
CIUDAD A		
3113	16.02 (*)	100
3213	60.05.03.01	100
3511 12 22	13.03.10.11	50
	38.11.02.00	50
3811-A	82.01.02.02	50
E	82.05.04.00	40
CIUDAD B		
3114	16.04.01.00	60
	16.04.05.00	60
	23.01.01.01	15
3311	44.15.02.00	70
3833	84.15.01.00	100
3853	91.01.01.00	70
	91.01.02.00	80
	91.01.89.00	80
3909	98.03.03.00	60

(*) Se refiere a las partidas A(E)

CUADRO Nº 16A

PERU: MARGENES DE PREFERENCIA NOMINALES

GRUPO CIUU	NABANDINA	M P N				
		1973	1974	1975	1976	Promedio
CIUDAD A						
3511 A	28.41.02.05	10	10	10	10	10
B	28.01.00.02	12	14	16	18	15
3529	36.02.02.00E(P)					0
	36.03.01.00	33	34	35	36	34
	36.04.01.00	5	7	10	12	9
	36.04.03.00	-1	2	5	8	4
	36.03.02.00	24	26	28	30	27
3551	39.07.89.01	44	48	53	58	51
	40.11.01.00(R)					0
	40.09.02.00E(P)					0
	40.11.02.00(R)					0
3824/29	84.18.02.99E(P)					5
A	84.56.01.00(PMM)					45
	86.07.02.00	13	15	18	21	17
B	84.56.01.00(PMM)					45
	84.56.02.00(PMM)					45
	84.18.02.99					45
	84.18.01.92					5
3831 A	85.01.11.02	26	30	34	38	32
	85.01.11.03	42	43	44	45	43
	85.01.11.04(PMM)					50
B	85.01.06.01/05	29	34	38	42	36
	85.01.06.11(PMM)					65
	15(PMM)					65
	99(PMM)					65
	85.01.11.01(R)					0
	02	26	30	34	38	32
	03	42	43	44	45	43
	04(PMM)					50
	85.01.07.01(R)					0
	99					55
3841	89.01.03.00(A-1)					55
3901 A	71.13.01.00		10	20	30	15
B	71.13.89.00		10	20	30	15
CIUDAD B						
3114	16.04.01.00	-20	-10	0	10	0
	20.02.07.00	-45	-35	-25	-15	0
	22.02.04.00	-20	-10	0	10	0
3819	73.20.02.01E(P)					0
	99E(P)					0
3811	82.03.05.00	11	14	17	20	15
CIUDAD C						
3844	87.10.00.01	24	32	40	48	36
	09	34	41	48	55	44

CUADRO Nº 17A

VENEZUELA: MARGENES DE PREFERENCIA
NOMINALES

o/o

GRUPO	NABANDINA	1973	1974	1975	1976	Promedio
CIU						
3111	16.01.00.00	-	-3	4	11	4
3511	29.40.03.00(R)	-	-	-	-	0
3513	39.02.02.00(PPQ)	-	-	-	-	30
3522	30.03.02.99	-	9	12	14	12
3559-A	40.07.01.01/02	-	3.5	7	10.5	7
	40.08.01.00	-	-1	3	7	3
B	40.08.01.00	-	-1	3	7	3
	64.05.01.01	-	-18	-11	-4	0
	40.02.02.99(R)	-	-	-	-	0
3843	87.06.01.99(R)	-	-	-	-	0
	87.06.06.00(R)	-	-	-	-	0
3909	96.02.02.01.99	-	-13	-4	4	0

CUADRO No 18A

BOLIVIA. VENTAJAS Y FACILIDADES QUE SE HAN ACOGIDO PARA LA EXPORTACION

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarias (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3113 A		Banco Central fi- nancia hasta el 80 o/o del valor de la exportación.				
B(*) C		Banco Central fi- nancia hasta el 80 o/o del valor de la exportación.			- Ferias. Ferias a través de FOMEX.	
3131						
3133 A B(*) 3511 (**) 382 3824 3844 (*)						

(*): Empresa que no ha tenido experiencia exportadora.

(**): Empresa en proceso de construcción

CUADRO No 19A

BOLIVIA: OBSTACULOS QUE HAN EXPERIMENTADO EN LA EXPORTACION

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3113 A			PE: - Comercializa- ción estatal. - Comisiones a empresas públi- cas.	Bo., Chl. y Pe.: Diferencias cam- biarías entre los países han gene- rado flujos co- merciales irregu- lares.	Co y Ve: - Transporte pro- blema de trans- bordo. - Pérdidas y ro- bos. Pe: Demora en los permisos de im- portación.	Bo: - Contrabando.
B(*) C			Pe: Comercializa- ción estatal. Para arancela- rios que violan la Dec. 29.	Pe: Falta de divisas.	G.A: - Transporte.	Bo: - Competencia des- leal. - Contrabando. Ec: Restringe importa- ciones de Bolivia de- bido a la imposición por ésta, de un de- pósito previo del 25 o/o.

Cont. Cuadro Nº 19A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticios (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3131			<p>Pe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comercialización estatal. - Comisiones a empresas públicas. - Solicitud de pagos ilegales. 	<p>Bo:</p> <p>El gobierno compra el dólar a \$b 20 y lo vende a \$b 20.40</p>	<p>Co:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Robo en puerto. 	<p>Co.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Subfacturación del producto. - Contrabando. <p>Ec.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contrabando. - Restricción de importaciones bolivianas debido al depósito previo de 280/0 impuesto por Bolivia a las importaciones en general.
3133 A					<p>G.A.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Burocracia - Insuficiencia de medios de comunicación. 	

Cont. Cuadro No 19A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarias (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3824			<p>Todos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concesión de ALALC vulnera AEC del PMM. - Compras estatales no respetan margen de preferencia. 			<p>Ec: Negociación bilateral: relojes vs. computadores. USA y Japón: Dumping y otros tipos de competencia desleal.</p> <p>Ba, Co, Ec.: Puesta en vigencia tardía de la Dec. 57.</p> <p>Ba: Acumulación de inventarios antes de poner en vigencia Dec. 57.</p> <p>Pe: Empresa peruana produce dicho artículo.</p> <p>Todos: Empresas exploradoras internan todo el equipo liberado por ser un sector estratégico.</p>
3844 (*)						

(*) : Empresa que no ha tenido exportación.

(**) : Empresa en proceso de construcción.

CUADRO No 20A

BOLIVIA: OPINIONES GENERALES DE LOS EMPRESARIOS

Grupo CIU	Opiniones Generales
3113	Falta de comunicaciones entre los países.
A	Diversidad de políticas económicas en los países
B	(*)
C	N.D.
3131	Ven la integración en forma optimista a pesar de las trabas al comercio.
—	Consideran que se debe retrasar muchos programas y propuestas.
3133	Considera que la Junta del Acuerdo de Cartagena trabaja muy burocráticamente.
A	Necesidad de una mayor operatividad de los instrumentos de integración.
B	Considera al Grupo Andino una utopía.
3511	Divorcio entre la teoría y la práctica.
—	Los compromisos se van a cumplir cuando surjan intereses mutuos.
—	Problema de las diferencias de desarrollo de los países del G.A.
—	Los países visualizan al G.A. para vender y no para comprar.
—	Se da una vocación integracionista disimulada.

Cont. Cuadro No 20A

Grupo CIU	Opiniones Generales
382	<p>— Los países del G.A. no quieren trabajar unos con otros, a pesar que no tienen otra alter-nativa.</p> <p>— En las asignaciones de los Programas Sectoriales para el desarrollo industrial por “buscar el desarrollo equilibrado y armónico” se cometen serios errores técnicos.</p>
3824	<p>— A la Junta del Acuerdo de Cartagena le falta fuerza para actuar frente a los países.</p> <p>— El G.A. es un paso novedoso y fórmula nueva.</p> <p>— G.A. caminó adecuadamente bajo regímenes políticos semejantes.</p> <p>— Bolivia no va a tener ningún beneficio del G.A.</p> <p>— Infraestructura física deficiente.</p> <p>— Escasez de capital para arriesgar en la integración.</p> <p>— Falta de una clase empresarial fuerte.</p> <p>— El gobierno adolece de una falta de capacidad de negociación.</p> <p>— Colombia y Perú se aprovechan del mercado boliviano y no viceversa.</p> <p>— Desintegración del G.A.: Bolivia, Ecuador y Perú serían los países salientes.</p>
3844 (*)	

(*): Empresas que no han tenido experiencia exportadora.

CUADRO No 21A

COLOMBIA: VENTAJAS Y FACILIDADES QUE SE HAN ACOGIDO PARA EXPORTAR

GRUPO CIIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3214	CIUDAD A Exención de impuestos a las ventas: 60/o. - CAT 80/o sobre el valor FOB CAT del 1/1000	Res. 59 Proexpo (interés 130/o y 180 días).			Ferias, Agregados comerciales.	
3411	sobre el valor agregado nacional (48.13.00.02) y 50/o por los demás productos. N.D. CAT del 1/1000 del valor agregado nacional.	Res. 59/72 Proexpo. Prefinanciación de las exportaciones en un 800/o.	Drawback		Ferias, Agregados comerciales.	
3530 3551	N.D. CAT del 1/1000 del valor agregado nacional.					
3560 A 3811 A 3821	(*) CAT del 50/o sobre el valor agregado nacional.	Proexpo.				
3829/ 33	CAT del 80/o sobre el valor agregado nacional (al 1.1.78 es el 120/o).	* Contrato Res. 42 JM. Res. 69 (f inanciación y prefinanciación de Proexpo).	* Plan Vallejo Junior y Plan Vallejo. (Interacción temporal).		Ferias. Agregados comerciales (Perú y Venezuela).	

(*) Empresa que no ha tenido experiencia exportadora.

Cont. Cuadro N° 21A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (a)	Otros (f)
3833	CAT del 80/o sobre el valor agregado nacional.	Prefinanciación de las exportaciones.	- Desgravación arancelaria.		- Agregados comerciales. - Incomex. - Proexpo.	
3845	CAT del 80/o sobre el valor agregado nacional.	Descuento de los tras el 40/o sobre la suma financiada.	- Drawback (hasta 1974) equivalente al 7-1/20/o de la materia prima exportada. - Internación temporal.		- Agregado comercial (Perú). - Ferias.	
3909 A B	CAT del 80/o sobre el valor FOB. CAT del 50/o	Proexpo.			- Ferias. - Oficinas comerciales.	
3420	CIUDAD B CAT 80/o del valor agregado nacional.	Prefinanciación: 80/o del valor de la exportación a 180 días.	Admisión temporal.	Devaluación as el mejor incentivo para exportar (en 1977 no ha sido un incentivo).	- Oficinas comerciales. - Ferias.	
3822	CAT 80/o sobre el valor FOB.	Prefinanciación de Proexpo.		Beneficio cambiario cuando se devaluaba periódicamente.		

Cont. Cuadro No 21A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambieras (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3829	CAT del 40/o sobre el valor agregado nacional. CAT del 90/o sobre el valor FOB (1.1.78).	Resolución JM 59/72		Devaluaciones periódicas.	- Ferias. - Oficina comercial (Peru).	
3909	CAT del 80/o del valor agregado nacional.	- Prufinanciación de Proexpo: 80 o/o del valor de la exportación.	- Plan Vallejo: Drawback. - Desgravación a cancelaría del G. A.	Devaluaciones periódicas.	- Oficinas comerciales. - Incomex	
3511	CIUDAD C CAT del 150/o sobre el valor FOB, luego 1/ 1000 del valor agregado nacional y el 1.1.78 al 80/o del valor agregado nacional.	Financiamiento de Pro. expo.	- Plan Vallejo. Merquén de prete		- Oficina Comercial. - Incomex	
3811 B	CAT del 80/o y 80/o sobre el valor agregado nacional	Ra. 59 Proexpo	Plan Vallejo			

Cont. Cuadro Nº 21A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3811 F	CAT 150/o del valor FOB luego en 1974 se baja al 40/o, en 1976 se sube al 90/o y el 1.1.78 se sube al 120/o del valor FOB	Res. 59 Proexpo.	Plan Vallejo Junior.	- Devaluaciones (cuando las había)	- Ferias (Proexpo) - Incomex. - Oficinas Comerciales.	
3826 A	CAT 120/o del valor FOB	Financiación de Proexpo.	- Rebajas arancelarias G.A. - Plan Vallejo.		- Ferias. - Incomex.	
3825 B	CAT 80/o del valor FOB.				- Oficina Comercial. - Proexpo.	
3839 (*)	CAT 90/o sobre el valor agregado nacional. CIUDAD D					
3117	N.D.					
3212	CAT 80/o sobre el valor FOB y sobre el valor agregado nacional cuando se accogen al Plan Vallejo. El 1.1.78 el CAT será, del 120/o.	Res. 59 Prefinanciación al 150/o. Res. 42 Desuento de cartas de crédito al 40/o anual.	Plan Vallejo	Devaluaciones periódicas (salvo en 1977).	- Ferias	Precio interno controlado.

(*) Empresa que no ha tenido experiencia exportadora.

Cont. Cuadro No 21A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3813	CAT del 1/1000 del valor agregado nacional.	Res. 59/72 y 42 /75 permiten financiar hasta el 800/o. Resolución 59	- Plan Vallejo. - Desgravación a cancelaría pro-gresiva.		Ferias de Proex-po.	
3820	CAT del 9 al 12 o/o sobre el valor agregado nacional.	Res. 59 Proex po.	Plan Vallejo		Exposiciones de Proexpo.	
3811	CAT del 1/1000 sobre el valor a gregado nacional CAT del 60/o del valor agregado nacional.	Descuento de carta de crédito (Proexpo.) - Prefinancia-ción. Resolución 59 Resolución 47	Plan Vallejo.		- Ferias (docu-tilidad). - Oficina Comercial (Peru). - Ferias Proexpo. - Oficina Comercial.	
3811	CAT del 80/o sobre el valor FOB al 1.1.78 se aliva al 120/o	Resolución 59 Resolución 47	Plan Vallejo	Certificados de Cambio	- Ferias. - Oficinas comerciales. - Ferias.	
3822	CAT del 15 5 y 80/o	Resolución 59. Resolución 42. Resolución 59.	Plan Vallejo.		- Agregados co-merciales.	

Cont. Cuadro N° 21A

GRUPO CIIU	Fiscales (a)	Credenciales (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3909	CAT del 80% o sobre el valor agregado nacional.	- Prefinanciación de Proexpo - Descuento de carta de crédito	Plan Vallejo (lo dejaron por com- plicado).	Devaluaciones periódicas (antes de 1977).	- Ferias (Proex- po). - Incomex.	

CUADRO No 22A
COLOMBIA: OBSTACULOS QUE HAN EXPERIMENTADO EN LA EXPORTACION

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Credenciales (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3214	CIUDADA	Pe: Financiamien- to forzoso a los 180 días.	Pe: No respeta el Programa de Lr- beración.	Pe: - Falta de divisas - Devaluaciones aceleradas.	Pe: - Transporte te- rrestre: el pro- blema del trans- bordo. - Ferias: no pu- dieron vender su mercancia a una firma nacional en la Feria del Pacífico.	Co: Complejidad del Plan Vallejo. Ve: Subfacturación. G.A.: - Es un mercado de oportunidad, las ex- portaciones no de- penden de las em- presas sino de las medidas de los go- biernos.
3411			Pe: No respeta el Programa de Lr- beración.	Pe: - Devaluaciones aceleradas. - Restricciones de divisas.	Pe: - Negociación de permisos de im- portación. - Acusaciones de ser reexportado. res.	

Cont. Cuadro No 22A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3530 3551	N.D.				Ec.: Problema de transporte.	G.A. Producto que está en R. Co.: - Restringe exportaciones por ser producto estratégico. - Control de precios incentiva al contrabando.
3560 A 3811 3821	N.D. (*)	Pe Financiamiento forzoso a 180 días		Pe: Falta de divisas.	Pe: - Demora en otorgar las licencias de importación. - Exigencia de transporte en buque de bandera peruana.	Ve.: Aduana fronteriza decidió multar a la empresa porque observaron piezas de los motores con el grabado "made in England".

(*) Empresa que no ha tenido experiencia exportadora.

Cont. Cuadro No 22A

GRUPO CIIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3829/ 33		Pe: Financiación for- zosa a 180 días.	Ve: Diferencia de a- rreces. Pe: Restricciones a la importación.	Pe: Devaluaciones fiscáles.	Co.: - Saqueo antes de embarcar la mercadería. G.A. Transporte te- rrestre costoso. Pe: Demora en la a- signación de divi- sas.	Pe: Mercancías con ca- racterísticas especi- ficas (220V) al mer- cado peruano.
3833		Pe: Financiación for- zosa a 180 días.		Pe - tasa de divisas..	G.A. Transporte ter- restre: proble- ma del transpor- to. Co: Problema del empaque en un comienzo.	Bo: Acuerdo comercial bilateral con Brasil. Ec: - Sobretasa por pa- sar por su territorio. - Visaje del custodio de aduana de una frontera a la otra. - No aplicación de requisitos de origen a sus exportaciones.

Cont. Cuadro 22A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (c)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3845		Ec. Depósito previo del 20% c		Pe.: Restricción de divisas. Pe.: Falta de divisas - Devaluaciones aceleradas.	Ec.: Autorización de la aeronáutica ci- vil. Pe. Junta de transac- ciones no permí- ta que se inclu- yan gastos de embarque en la carta de crédito. Pe. Problema de transbordo en transporte terres- tra, usan el aéreo Bo.: Problema de fla- tes. Co.: Dificultad para conseguir seguro a la exportación.	Ec. Importa legalmente de Taiwan y Japón con quienes no puede combatir
3909 3909 A						
3904 B		Pe.: Financiación for- zosa a 180 días		Pe. Restricción de divisas. - Devaluaciones aceleradas		

Cont. Cuadro No 22A

Grupo CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3420	<p>CIUDAD B</p> <p>Ve.: Gravamen de 1800/0.</p>	<p>Pe.: Financiación forzosa a 180 días.</p>	<p>Ec.: Permisos de importación.</p>	<p>Pe.: Falta de divisas.</p> <p>Pe.: Falta de divisas.</p>	<p>G.A.: Problema de transbordos en el transporte terrestre.</p> <p>Pe.: Restricción del fiere al 140/0 del valor de la mercancía les ha causado problema.</p>	<p>Pe.: Enjuiciamiento de revistas con relación a la moralidad del pueblo.</p> <p>G.A.: Algunos países clasican los libros como juergues. No se diferencia entre país de origen y país de compra. Obligan a que el país se haga al país de origen.</p>
3829		<p>Pe.: Financiación forzosa de 180 días.</p>		<p>Pe.: Falta de divisas. Devaluaciones periódicas.</p>		

Cont. Cuadro N° 22A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3909				<p>Pe.: Falta de divisas</p>	<p>Pe.: - Problema de transbordo en el transporte terrestre. - Ausencia de facilidades en las fronteras. - Restricción del flete al 140% del valor FOB de la exportación. - Robo en puerto - Lentitud de licencias de importación. - Lentitud de trámites bancarios. Ec.: - Transporte terrestre. Pe.: - Transporte marítimo no hay barcos.</p>	<p>JUNAC Requisitos específicos de origen les va a eliminar las exportaciones.</p> <p>Ec.: Se vende por contra bando.</p>

Cont. Cuadro No 22A

GRUPO CIHU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3511 3811 A	CIUDAD C	Pe.: Depósito previo del 20 o/o a par- tir del 1.1.78.			G.A.: Transporte marí- timo. Pe.: - Demora en o- rtorgar las licen- cias de importa- ción. - Fechas límites en que se perm- te realizar la ex- portación. G.A.: - Seguros en un problema. - Robo en puer- tos. - Necesidad de armonizar nor- mas técnicas. - Mal trato de la carga.	Ec.: Establece precio de referencia sobre el cual aplica el AEC. Brasil y Taiwan: - Dumping.

Cont. Cuadro N° 22A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3811 F			Bo: Compras estatales.		Pe: - Trabajas administrativas. - Fecha límite en que se permite realizar la exportación. - No se aceptan gastos de embarque. G.A.: - Problema de flotas. Ec.: - Deficiente eficiencia de aduanas. - Trámites de importación complicados. - Transbordo en el transporte terrestre. - Restricción por el sistema de pesos que utilizan.	Cuba: Dumping. Ve: Protegen su producción nacional.
3825 A						

Cont. Cuadro No 22A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3825 B			Pe: No se otorgan permisos de importación.	Pe: Falta de divisas.	Ec: - Problemas ad. - Inmoralidad de funcionarios. Pe: Problema de transporte. Co: - Congestión de puertos. - Pérdidas y desperdicio de mercancías.	Co: Falsificaciones de su producto. Taiwan y Brasil: Competencia desleal
3839			Ec: Arancel del 70 o/o para proteger la producción nacional.			Co: El monopolio de una empresa de USA. Bo: Contrabando de Brasil. Va: Producción interna suficiente.

Cont. Cuadro No 22A

GRUPO CIIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3117	CIUDAD D		<p>Pe: Eliminó ventajas arancelarias.</p> <p>Ec: Es un producto de importación prohibida.</p>	<p>Pe: - Falta de divisas - Devaluaciones periódicas.</p>	<p>Ec. y Pe: Problema de transporte.</p> <p>G.A.: Transporte marítimo costoso.</p>	<p>Ec. y Ve: Contrabando.</p> <p>Ve: Clasificación incorrecta dentro del arancel venezolano. Consideran que fi que y cabuya no son iguales y clasifican la cabuya en otras fibras vegetales con 200%o de arancel.</p>
3212						
3513	<p>Co: Disminución del CAT (150/o).</p>	<p>Co: Disminución del 0/o de la Hes. 59 y 42.</p> <p>Pe: Financiación forzosa de 180 días</p>	<p>Ve: Exención de derechos aduaneros Empresa competitiva importa insumos con menores aranceles.</p>	<p>Pe: Restricción de divisas.</p>	<p>Co: Deficiencias portuarias. Excesivo y complicado papeleo.</p>	<p>Se le planteó el problema con Venezuela y hasta ahora no se ha resuelto nada.</p> <p>Bo. y Ec: Competen en igualdad de condiciones con terceros países. Terceros Países. Dumping.</p>

Cont. Cuadro Nº 22A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3560 B 3620				<p>Pe: Falta de divisas.</p>	<p>Ec. y Pe: Transporte terrestre: Problema de los transbordos. Pe: - En puerto se considera la mercancía peligrosa. - Almacenaje. - Cargas fraccionadas. G.A.: Transporte es muy costoso. Ec: Transporte terrestre: problema de transbordo.</p>	<p>Pe: Aplicación de la Dec 24 los eliminó de la exportación. Ve: Vendieron grandes volúmenes por situación coyuntural.</p>

Cont. Cuadro Nº 22A

GRUPO CIIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3811 C				<p>Pe: - Falta de divisas - Devaluaciones perifódicas.</p>	<p>Pe: Dificultad de abrir cartas de crédito. Fecha límite en que se permite realizar la exportación. Co: Problema del transporte al extranjero no funciona. Ec: Incumplimiento de la Dec. 56 sobre transporte terrestre. G.A.: El gran problema es el transporte. Co: Saqueo en puertos.</p>	
3811 D		<p>Pe: Financiación forzosa a 180 días</p>		<p>Pe: Falta de divisas.</p>		<p>Bo: Fuerte competencia del Brasil. G.A.: Se han presentado problemas que se superan con el tiempo. No los consideran críticos.</p>
3811 E						

Cont. Cuadro N° 22A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3822		Pe: Depósito previo del 50% o sobre el valor importado.		Pe: Falta de divisas.	Pe: Demora en la aprobación de licencias. G.A.: - Transbordo de mercaderías en el transporte terrestre. - Demora de las aduanas. - Mal trato de las mercancías en los puertos. Pe: - Demora la apertura de cartas de crédito. - Exigencia de buque de bandera peruana para el transporte.	Pe. y Ve: Listas de excepciones.
3909		Pe: Financiación forzosa a 180 días.		Pe: Falta de divisas.		

(*): Empresa que no ha tenido experiencia exportadora.

CUADRO N° 23A

COLOMBIA: OPINIONES GENERALES DE LOS EMPRESARIOS

Grupo CIU	Opiniones Generales
3214	<p>CIUDAD A</p> <p>— G.A. no funciona por el excesivo lirismo y falta de cumplimiento de compromisos por parte de los países.</p> <p>— Se ha conseguido relaciones entre personas.</p> <p>— Sugiere una exposición anual a nivel G.A. en cada uno de los países andinos.</p> <p>— Considera que el beneficiado y líder será Venezuela.</p>
3411	N.D.
3530	N.D.
3551	— Considera que el G.A. ha beneficiado a Colombia: Por su nivel de desarrollo industrial y la agresividad en las ventas.
2560-	— Cree que la Decisión 24 es un mal menor y que hay que vivir con ella.
A	— Considera que el G.A. ha funcionado.
3811	*/

Cont. Cuadro No 23A

Grupo CIII	Opiniones Generales
3821	<ul style="list-style-type: none"> — Considera que el G.A. ha funcionado más o menos bien en determinadas líneas. — Se considera defensor del G.A.
3829/ 33	<ul style="list-style-type: none"> — Preocupa que algunos países no cumplan con los compromisos v.g. Decisión 57. — Considera vital la existencia del G.A. — Considera a Colombia el gran beneficiado en el G.A. — Junta como institución debería dejar de ver aspectos tan políticos y se oriente a aspectos pragmáticos.
3833	<ul style="list-style-type: none"> — El G.A. debería tener mecanismos de promoción de exportaciones a terceros. — Consideran que el mayor énfasis debería darse en el Programa de Liberación. — Colombia ha sido el país más beneficiado en el G.A. y puede hacer más. — Esta situación puede traer problemas con los otros países. — Mientras no exista un régimen político uniforme no habrá seguridad en el G.A. — G.A. es la solución para el subdesarrollo. — Cree que el industrial no se ha entusiasmado por el G.A. y no ha participado en este. — Propone un Fórum de industriales.
3845 3909- A	<ul style="list-style-type: none"> — N.D. — El G.A. ha funcionado más o menos bien.

Cont. Cuadro No 23A

Grupo CIU	Opiniones Generales
3909-B	<p>— Ve en el G.A. una realización que debe ser apoyada.</p> <p>— El G.A. ha sido favorable para Colombia.</p> <p>— Decisión 24 es contraria al progreso.</p> <p>— PSDI ha sido la base de todas las diferencias.</p> <p>— Venezuela es el socio rico que resulta necesario.</p> <p>— Existe problema laboral en Colombia que encarece los costos.</p> <p>— El G.A. debe coordinar leyes sociales, no para entorpecer a las empresas.</p>
3420	<p>CIUDAD B</p> <p>— No hay mentalidad de integración.</p>
3822	<p>— Prefieren exportar a USA o Europa que al G.A. por ser más estables.</p>
3829	<p>— Son optimistas con respecto al G.A.</p>
3909	<p>— Consideran que los industriales colombianos poseen una mentalidad exportadora.</p> <p>— Hace poco tiempo el G.A. estaba en crisis, la Decisión 120 le ha dado un nuevo impulso.</p> <p>— Considera que en general un mercado común es beneficioso.</p> <p>N.D.</p>
3511	<p>CIUDAD C</p> <p>— G.A. tiene fines buenos.</p>

Cont. Cuadro No 23A

Grupo CIU	Opiniones Generales
3811-A	<ul style="list-style-type: none"> - La participación colombiana ha sido buena. - La diferencia de subsidios a la exportación en los países genera competencia desleal. - PSDI ha funcionado relativamente poco. - Decisión 24 no es adecuada.
3811-B	<ul style="list-style-type: none"> - No creen en el G.A. - Similar desarrollo de cada país les impide compartir producciones. - Necesidad de armonizar controles de calidad.
3825-A	<ul style="list-style-type: none"> - Considera que el G.A. es conveniente.
3825-B	<ul style="list-style-type: none"> - El G.A. ha tenido tropiezos pero para algunos casos ha funcionado. - Se considera una creyente en el G.A.
3117	<p>N.D.</p> <p>CIUDAD D</p> <ul style="list-style-type: none"> - Visión negativa del G.A.

Cont. Cuadro 23A

Grupo CIU	Opiniones Generales
3212	— G.A. no ha funcionado por las pocas posibilidades de coacción a los países.
3513	— JUNAC no ha sido eficiente. — El G.A. no ha funcionado y no les ha brindado nada. — Cree que los países del G.A. le tenían temor a Colombia inicialmente, pero ahora no tienen por qué tenerlo. — Compiten deslealmente con Venezuela por ser el socio rico. — Sienten falta de entusiasmo por el G.A.
3560-	
B	N.D.
3620	N.D.
3811-	
C	N.D.
3811-	
D	— Duda que G.A. de buenos resultados. — Colombia es el país más industrializado del G.A. y por tanto el beneficiado.

Cont. Cuadro 23A

Grupo CIU	Opiniones Generales
3811-E	— Visión positiva del G.A.
3822	— Se considera partidario del G.A.
	— Considera adecuado el trato preferencial que se le ha dado a los países de menor desarrollo.
3909	— Considera positiva la Decisión 120. N.D.

* / Empresa que no ha tenido experiencia exportadora.

CUADRO N° 24A

ECUADOR: VENTAJAS Y FACILIDADES QUE SE HAN ACOGIDO PARA LA EXPORTACION

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3113	CIUDAD A CAT de 70/o	Fondo de promoción de exportaciones (80 o/o sobre el valor exportado) Facilidades crediticias.	Dec. 29 del Acuerdo de Cartagena		Agregados mercantiles. - Agregados Co-mercantiles. - Ferias.	
3119	CAT del 70/o y 150/o		Decision 29		- FEDEXPOR	
3213	N.D.				- Ferias. - MICEI	
3311	CAT del 70/o	FOPEX (800/o del valor FOB de la exportación).			- Agregados Co-mercantiles. - Informacion de organismos estatales.	
3511/ 12/22	CAT del 70/o y 120/o	FOPEX (800/o del valor FOB de la exportación).			- Agregados Co-mercantiles.	
3560	CAT DEL 70/o	Financiación de materia prima. Refinanciación de cartas de crédito (800/o).	Internación temporal de materias primas. Drawback.			
3811	CAT del 70/o					

Cont. Cuadro No 24A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3811 B	CAT 70/o (Mayo 1977 150/o actualmente).	- FOPEX - Crédito industrial de la comisión de valores.	- Drawback (80 o/o, categoría especial). - Exención de aranceles del 98 o/o en maquinaria. - Interacción temporal.		- Ferias - Tarifa preferencial para transporte aéreo.	Ec: Apoyo total del gobierno.
3811 C	CAT 2-1/20/o del valor agregado.	FOPEX (800/o del valor FOB exportado con 8 o/o de interés; el de mercado es 120/o). - Crédito de la comisión de valores.	- Drawback (80 o/o, categoría especial). - Exoneración del 1000/o a la maquinaria. - Interacción temporal. - Incentivos a la inversión en el sector.		- Agregados comerciales para la solución de problemas, no para contactos. - Ferias. - Agregados Comerciales. - Ferias.	
3831	CAT del 70/o sobre el valor FOB.	- Crédito de la comisión de valores. - FOPEX. (Pre y Post embarque).				
3833	CAT del 70/o					

Cont. Cuadro No 24A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3114 A	CIUDAD B CAT DEL 130/o	Cartas de crédito liquideables a la vista. FOPEX				
3114 B	CAT del 70/o				- Ferias.	
3114 C	CAT del 130/o					
3119 A	CAT del 50/o (anteriormente tenían el 150/o)	- FOPEX. - Financiamiento BCE (operacio- nes sui generis). - FOPEX	- Internación temporal. - Drawback - Exoneración de maquinaria. - Apertura inme- diata del G.A. - Exenciones del 100/o de los a- rancelos para im- portar maquina- ria.			
3119 B	CAT 50/o (ante- riormente era 15 0/o).					
3119 C	CAT del 70/o	- FOPEX				
3311	CAT 70/o	- FOPEX - Convenios de pago de los Ban- cos Centrales.	- Apertura inme- diata en el G.A.			

Cont. Cuadro No 24A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3551	CAT del 6-1/2 % sobre el valor FOB		Internación temporal.		- MICEI - Agregado Comercial.	
3560	N.D.					
3819	CAT del 70/o		Admisión temporal.			
3823 (*)	CAT del 70/o					
3833	CAT del 70/o					
3851	CAT del 50/o	FOPEX	Dec. 28 G.A. Admisión temporal.		- Ferias.	
3853 A	CAT del 30/o		Admisión temporal.			
3853 B			Admisión temporal.			
3909 A	CAT 70/o del valor agregado nacional.	FOPEX Crédito del NC a largo plazo	Decisión 28 Decisión 27 Internación temporal. Inagradables U.A.		- Ferias. - Agregado Comercial.	
3909 C	N.D.					

CUADRO N° 25A
ECUADOR: OBSTACULOS QUE HAN EXPERIMENTADO EN LAS EXPORTACIONES

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3113	CIUDAD A		<p>Pe: Comercialización estatal.</p>	<p>Pe: Falta de divisas.</p>	<p>Pe: Problema en frontera exigencia de que los documentos originales acompañen la carga para su internación.</p> <p>Ve: Maltrato en puerto. Retiro de mercancía por control de calidad. G.A.</p>	
3119			<p>Pe: Comercialización estatal.</p>		<p>Co. y Ve: Subsidian el precio interno del cacao, evitando la posibilidad de competencia ecuatoriana. (Precio interno del cacao inferior al precio ecuatoriano).</p>	

Gent. Cuadro No 25A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3213				Pe: Falta de divisas.	Pe: Trabas administrativas v.g. funcionamiento público desincronizado al comerciante a importar del Ecuador.	
3213		Pe: Financiación forzosa a 180 días.		Co: Devaluaciones	Pe: Demora en apertura de cartas de crédito v.g. ropa de verano se autorizaba en invierno y vice-versa. Problemas aduaneros. Falta de control, saqueo de mercaderías. Co: Trabas administrativas.	Ve: Interpretación unitaria de la Dec. 29 v.g. sólo permite el ingreso de chompas cerradas y de manga larga. JUNAC: Dec. 29 debería revisarse a lo largo del tiempo por la aparición de nuevas fibras sintéticas distintas a la acrílica (v.g. rayón, stretch). Debe decir de fibra sintética.
3311	N.D.					

Cont. Cuadro No 25A

GRUPO CIUU	Fiscales (a)	Credenciales (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3320			<p>Co. y Ve: Importaciones li- beradas bajo le- yes de fomento industrial esca- pan del AEMC</p>	<p>Co: Manobra del Banco Central en la remisión de di- visas. Ec: Incumplimiento del BC con la en- trega de divisas.</p>	<p>Co. y Ve: Problema del transporte. Pe: Exceso de núme- ro de facturas proformas para un producto.</p>	<p>JUNAC: - Japón elabora un producto sintético (piretroide) sustitui- do del producto ecuatoriano, que se importe por la parti- da, los demás sin pa- gar AEMC. Se pre- senta el problema a la JUNAC y ésta no responde. - Necesidad de con- tar para el Ecuador con la asignación en la Programación Química del G.A. de los ésteres de ácidos crisantémicos y de las sales escopolami- na.</p>

Cont. Cuadro No 25A

GRUPO CIIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3560			Ve: - Altos aranceles	Pe: Falta de divisas.	CO: - Atención inadecuada en la aduana de Iquitos. - Transbordo en el transporte terrestre. (idem Pe.) G.A.: - Transbordos numerosos obligados. - Manipulación costosa. - Robo y destrucción de la mercadería. - Trámite no sigue su curso standard y es demasiado engorroso.	- Alemania: Empresa transnacional monopolista cumple deslealmente. Pe: Exportan por convenio bilateral.
3811 A		Pe: Financiación forzosa a 180 días.		Pe: Falta de divisas. G.A.: - Convenio de pagos Ecuador - Perú muy lento.		Precio de venta internacional sumamente bajo.

Cont. Cuadro Nº 25A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3811 B		<p>Pe: Financiación forzosa a 180 días.</p>	<p>Co. y Ve: No aplicación del AEC. Bo: Tardía aprobación del AEC. Co. y Pe: - Licencia previa.</p>	<p>Pe: - Falta de divisas</p>	<p>G.A.: Desconocimiento de disposiciónes de la Dec. 57 por aduanas fronterizas. Co: - Trámites lentos</p>	<p>ALALC: LN vulnera el AEC</p>
3811 C		<p>Pe: Financiación forzosa a 180 días. Bancos exigen tener cuentas de 1200/o del valor de la importación.</p>	<p>Ve: No aplica el AEC Co: Demora inicial en aplicar el AEC. Ec: - Demora en aprobar el AEMC - Desdoblaron partidas.</p>	<p>Pe: - Eliminación de cuota de dólares para importar de terceros. - Devaluaciones periódicas.</p>	<p>G.A.: - Robo en puertos. - Utilizan transporte aéreo. - Conocen el problema del transporte carretero. - Aduanas no controlan mercaderías declaradas sean las que ingresan.</p>	<p>Pe: Falta reglamentar licencias previas con relación a su aplicación al G.A.</p>

Cont. Cuadro No 25A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otras (f)
3831		<p>Pe: - Depósito previo del 500/0 para abrir cartas de crédito. - Financiación forzosa a 180 días.</p>	<p>Co: Incumplimiento del AEMC crea situación de stockamiento. Pe. y Ve: Incumplimiento del AFMC Ve: Importan con desgravación de terceros, reduciendo que al Ecuador no aban teca. E.C: Problema por las excesivas (frecu) zaciones con relación a la inflación temporal</p>	<p>Pe: Falta de divisas Variaciones del tipo de cambio.</p>	<p>Co: Dificultad de apertura de cartas de crédito. Pe: Validez de carta de crédito de 15 días. G.A.: Problema del transporte carretero. Co. y Ve: Mantiene la factura consular. Pe: - Permisos de importación. - Demora en otorgar cartas de crédito. E.C.: - Problema de almacenaje en Aguas Verdes. - Demora en hacer efectivo al CAT.</p>	<p>Co: A pesar de ser un producto asignado a Ecuador, existe una fábrica en Cúcuta. G.A.: Dificultadas en importar componentes importados (vulgarizadores y mandómetros) del producto asignado.</p>
3833		<p>Pe: Depósitos previos.</p>				

Cont. Cuadro 25A

GRUPO CIIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3851	<p style="text-align: center;">CIUDAD B</p>				<p>- Demora en los permisos de exportación. Ve: Problema de transporte.</p>	
3114 A		<p>Pe: Dumping por el excesivo CERTEX</p>		<p>Co: - Trabas en la aduana de Iquitos. - Control de calidad. - Renovación de registros sanitarios. - Solicitud de pagos ilegales. Co. - Control de calidad: excesivo tamaño de la muestra y un plazo muy largo (60 días). - Costos de almacenaje.</p>		
3114 B			<p>Pe: Competencia desleal por el excesivo CERTEX</p>			

Cont. Cuadro No 25A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3114 C			Pe: - Competencia desleal por exceso CERTEX. - Dificultad en obtener permisos de importación.		Ec: Mala calidad de algunos productos ecuatorianos, frenan las exportaciones de los demás.	Ve: Producto negociado en LN.
3119 A			Pe: Comercialización Estatal.	Pe: Falta de divisas.	Pe: Anula pedidos por declaración de producción suficiente. G.A.:	Co. y Ve: Precios de venta internos del cacao se encuentran subsidiados.
3119 B				Pe: Falta de divisas.	- Transporte terrestre transbordado en cada aduana.	Restricciones para proteger producción nacional.
3119 C				Pe: Falta de divisas.	- Transporte terrestre transbordado en cada aduana. - Falta de frecuencia de transporte terrestre.	Bcos. Centrales: Discriminan entre valor FOB y fletes; los primeros se pagan en moneda nacional y los otros en dólares.
3311						

Cont. Cuadro N° 25A

GRUPO CIUU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3551		<p>Pe: Financiación forzosa a 180 días.</p>	<p>Ve: - Incumplimiento del AEMC. - Licencia previa (1976) Co: Demora en aplicación del AEMC Exige licencia previa.</p>	<p>Pe: - Falta de divisas.</p>	<p>G.A.: Transporte: Problema de transbordos, falta de equipo y costoso. - Falta de inscripción de los aduaneros.</p>	<p>Co. y Pe: Obligación de usar la materia prima de estos países. Existen problemas de calidad. G.A.: Fuertes stocks de su producto en las fábricas de llantas de los países del G.A.</p>
3560 3819	N.D.	<p>Ec: No usan FOPEX por excesiva burocracia.</p>				
3823 (*)					<p>Ec: Dificultades en los trámites internos. G.A.: - Normas de origen. - Transporte. Ec: Excesivos trámites para exportar</p>	<p>ALALC: Productos negociados en ALALC.</p>
3833				<p>Pe: - Falta de divisas</p>		
3851						<p>Taiwan y Korea: Dumping</p>

Cont. Cuadro No 25A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3853 A		G.A.: Restricciones de crédito en los países compradores. (Vg. Pa. Y la financiación forzosa a 180 días).	Co: No ha puesto en vigencia el AEMC (Dec. 28) Bo: Racienta adopción del AEMC Ve: Instrumenta AEMC para el producto terminado y no para las partes (incen-tiva el ensamblaje)	Pe: Fluctuaciones del tipo de cambio.	Pe: - Demora en otorgar licencias a la importación. - Robo en aduana.	Bo. Y Co: Contrabando. G.A.: Prejuicio contra re- lojes "Hecho en Ecuador" Pe: Oposición de las em- presas ensamblado- ras en el Perú. Bo: - Stockeo. - Contrabando. Co: Contrabando decla- rado.
3853 B			Pe: Falta de divisas	Pe: Excesiva buro- cracia. Ve: No está dentro de la Dec. 57.		
3909 A						G.A. Contrabando.

Cont. Cuadro 25A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3909 C						<p>Pe: Colgate del Perú ha- bia patentado el nombre DENTEX en el Perú por lo que no pueden ven- der.</p>

CUADRO No 26 A
ECUADOR. OPINIONES GENERALES DE LOS EMPRESARIOS

División CIU	Opiniones Generales
	CIUDAD A
3113	— Considera al G.A. en forma favorable y optimista.
	— Las negociaciones se han improvisado mucho.
	— Con sistemas políticos distintos al G.A. se entorpece.
3119	— Idealmente se concibió el G.A. como un bloque dinámico ante ALALC.
	— Esperan que el G.A. resulte porque no hay otra alternativa.
	— Industrias alimenticias están bastante desarrolladas y protegidas en todos los países del G.A.
	— El problema del individualismo latino.
3213	— El G.A. no ha funcionado por limitaciones específicas en la Decisión 29.
	— Mayor fluidez del comercio.
	— No se deben cambiar decisiones de acuerdo a los regímenes políticos.
	— El desaliento es grande.

Cont. Cuadro No 26A

Opiniones Generales	
División	
CHIU	
	— Cree que el A.C. y los países propician la estatización de la industria.
	— El G.A. ha estado muy oficializado, lo que se ha hecho fue sólo entre los Gobiernos , dejando de lado a los industriales.
	— JUNAC debería abrirse y recomendar a países que consulten con industriales .
	— JUNAC debería convocar un congreso de industriales invitando al sector público como observador .
	— La Comisión del A.C. debería ser ampliada a delegados del sector privado nombrados por las cámaras de industriales .
3311	N.D.
3320	N.D.
3511/	— Se encuentran satisfechos con el G.A., les ha sido de gran ayuda.
12/22	— No tienen competencia dentro del G.A. pero este puede ser útil para defenderse de la competencia externa .
3560	— El G.A. supone tiempo y esfuerzo para lograr el éxito.
	— El balance general resulta ser beneficioso para todos los países, proporcionalmente al poderio y esfuerzo industrial .
	— Ecuador ha recibido algunas ventajas y ha intentado aprovecharlas.

Cont. Cuadro No 26A

División CIU	Opiniones Generales
3811	— El G.A. ha funcionado.
A	— Debería promoverse la pequeña siderurgia. — Apertura inmediata ha sido muy ventajosa.
3811	— El G.A. funciona.
B	— Un AEC de 400/o es insuficiente, requieren de un 60 a 700/o. — Recomienda la aplicación de medidas anti dumping. — Recomienda la renegociación de LN entre G.A. y ALALC. — Sugiere se les devuelva la asignación dada a Bolivia de Terrajas y Machuelos. — Necesidad de integración en producción dentro del G.A. y posibilidad de trueque.
3811	— El G.A. ha funcionado.
C	— Problema de la salida de Chile. — Problema de un Programa Automotriz engorroso. — Feria del G.A. en terceros países.
3831	— Falta de respeto a las Decisiones del G.A.; imperiosa necesidad del Tribunal Andino. — Fondo Andino de Reserva puede dar fluidez al comercio del G.A. — El G.A. funciona pero con franco deterioro de la participación de la JUNNAC frente a los países. (v.g. JUNNAC verifica producción y luego Incomex la verifica para realizar importaciones.

Cont. Cuadro N° 26A

División CIU	Opiniones Generales
—	Falta de comunicación entre gobiernos y unidades ejecutivas (v.g. aduanas) con relación a la integración.
—	La solución es el organismo jurisdiccional andino, constituido como órgano supranacional con participación de los gobiernos y las empresas.
3833	Ecuador no se encuentra preparado para exportar.
—	Problemas de políticas internas que dificultan a los empresarios.
CIUDAD B	
3114	En términos generales el G.A. ha funcionado bien.
A	Es necesaria una mayor divulgación a nivel de empresas sobre el G.A.
3114	Como tesis la integración es positiva.
B	Considera que las bases del Acuerdo de Cartagena merecen una revisión.
3114	El Ecuador deberá salirse del G.A. en un futuro cercano.
C	Necesidad de que se respeten controles de normas sanitarias.
—	Falta de cumplimiento de compromisos por parte de los países del G.A.
3119	N.D.
A	

Cont. Cuadro No 26A

División CIU	Opiniones Generales
3119	— Necesidad de armonizar los incentivos entre los países.
B	— Se debería aceptar el principio de la competencia en el G.A.
3119	— Considera que la tarea del desarrollo se debe de hacer en bloque.
C	— El G.A. peca de demasiado ambicioso.
	— Si se compara lo realizado con lo que se pudo realizar el G.A. ha sido negativo.
	— Considera que nuestros países no deben reunirse para negociar entre ellos sino con terceros.
	— En el aspecto agrícola no se ha avanzado.
3311	— Desconocimiento del G.A.
	— Desconocimiento de que el Ecuador iba a desgravar su mercado.
3551	— Desconocimiento de aspectos de Integración (v.g. automotriz)
3560	N.D.
3819	— Si los países y los empresarios no ponen de su parte, no hay pacto.
3823	— Desconocimiento G.A.
(*)	
3833	N.D.
3851	— Se debería hacer un gran esfuerzo para sacar adelante al G.A.

Cont. Cuadro No 26A

División CIU	Opiniones Generales
—	El G.A. permite la existencia de su empresa.
—	Se debería tener un banco de datos a nivel G.A. con el objeto de que se pueda contar con información actualizada.
3853	Considera al Proceso en forma positiva.
A	Se presentan fallas por ser un proceso nuevo.
—	G.A. es herramienta útil para negociar tecnología.
—	Impugna la propuesta de la JUNAC sobre el Tribunal Andino ya que éste dependería de la Junta.
3853	El G.A. es una utopía.
B	Los comerciantes son los grandes enemigos del G.A.
3909	N.D.
A	—
3909	Marcas y Patentes en el G.A.
C	—

*/ Empresa que no ha tenido experiencia de exportación.

CUADRO No 27A
PERU: VENTAJAS Y FACILIDADES QUE SE HAN ACOGIDO PARA EXPORTAR

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
CIUDAD A						
3131	Certex 23 o/o	FENT	Según leyes vi- gentes.	Ley del Mercado Cambiarío resul- ta beneficiosa.		
3211	Según leyes vi- gentes.	FENT				
3212	Certex 100/o	FENT				
3511	Certex 260/o	FENT				
A	Certex 240/o	FENT				
B						
C	N.D.	FENT	Utiliza ALALC para exportar al Ecuador.			
D	Certex 260/o	FENT				
3512						
3629	Certex 25-260/o	FENT	Admisión tem- poral.	Devaluación de la moneda.	- Ferias Internacio- nales. - Tramitación de documenta- ción rápida.	
3551	Certex 21-240/o	Créditos recipro- cos entre Bancos Centrales.				
3824- 29 A	Certex 25-300/o	FENT	Admisión tem- poral.	Sistema cam- biarío.		

Cont. Cuadro Nº 27A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarias (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
B 3829 A	Certex del 30º/o y complementario del 10º/o	FENT			Agregados comerciales MINT	
B 3831 A	Certex del 20º/o	FENT			Agregados comerciales.	
B 3841 3901 A	Certex del 30º/o	Préstamo Industrial para exportar (5 años y 7 1/2º/o)			Agregados comerciales.	
B 3114	Certex 28 al 30 o/o	FENT			Agregados comerciales. Exposiciones.	
B 3819	Certex del 40º/o	FENT			Agregados comerciales.	
B 3811	Certex del 28º/o	FENT			Agregados comerciales. Exposiciones.	
B 3844	Certex del 30º/o CIUDAD B Certex del 37-39 o/o	FENT	Seguro de exportación.		Agregados comerciales.	
B 3819	Certex 38º/o	FENT	Seguro de exportación.		Agregados comerciales.	
B 3811	Certex 38º/o	FENT	Seguro de exportación.		Agregados comerciales.	
B 3844	CIUDAD C Certex del 28º/o					

CUADRO N° 28A

PERU: OBSTACULOS QUE HAN EXPERIMENTADO EN LA EXPORTACION

GRUPO CIUU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3113	CIUDAD A		<p>Ve: No respeta el AEMC.</p>	<p>Ve: Demora en la aprobación de licencias.</p> <p>Pa: Demora en la entrega de licencias para exportar y certificado de origen.</p> <p>- Problema para obtener cuota de divisas para importar materias primas.</p>	<p>Co: - Robo en puerto.</p> <p>- Transbordo en transporte terrestre.</p> <p>Ec. y Ve: - Congestión de puerto.</p> <p>- Transbordo en transporte terrestre.</p> <p>Ve: - Demora en la legalización de la factura consular.</p>	<p>Pa: - Problemas laborales.</p>
3211		<p>Ve: - Depósito Previo</p>			<p>Co. Ec. y Ve: - Transporte marítimo: congestión de puertos, robo en puerto, falta de regularidad en líneas.</p>	<p>Bo. y Ec: No vigencia de la Dec. 91.</p>

Cont. Cuadro N° 28A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3212 3511 A			Pe: Dificultad de obtener divisas para importar materias primas, a pesar de generarlas. Ec: Compra estatal, lo cual implica ausencia de aranceles.		- Transporte terrestre: transbordos, falta de facilidades en frontera, coimas. - Transporte aéreo funciona pero es costoso. Co: Licencia de importación, exige usar buque de bandera colombiana.	G.A.: Insuficiente margen de preferencia frente a precios marginales o dumping. Ec: Negociación bilateral. G.A.: Se debe lograr precios de seguro razonable. Pe: CENTROMIN les vende los insumos a precio internacional. Bo: El mercado interno es muy pequeño. Pe: Control de precios crea problemas.
B						

Cont. Cuadro No 28A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
C D 3512	N.D.				<p>Pe: Ley de Admisión temporal no considera el caso de los envases. Esta situación frena las exportaciones o resulta en una exigencia de dejar un depósito por envases. Ve: Problema del transporte. Co: y Ve:</p>	<p>Co: - Acusación de Dumping. - Aprobó resolución con precio de venta mínimo interno.</p>

Cont. Cuadro N° 28A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3529				<p>Pe: - Falta de divisas para importar materia prima. - Trato especial para empresas que generan divisas.</p>	<p>G.A.: Incumplimiento Dec. 56, transportado en transporte terrestre. Falta de flotes marítimos para explosivos por problemas de manipuleo del producto.</p>	<p>Ve: Falta de excepción. No se impide exportar.</p>
3551			<p>Pe: En el producto no se pueden diferenciar aspectos de internación temporal. Sería mejor un almacén franco.</p>	<p>Pe: Restricción de divisas para importar.</p>		<p>- Sólo exportan para usar capacidad ociosa o cubrir déficits de otros países. - Co. tiene menores costos. Bo: Préstamos atados restringe exportaciones. Brasil: Competencia desleal con un abono tributario del 60 70%/o.</p>
3824-29 A			<p>Bo: Compras estatales pueden vulnerar el AEC</p>		<p>Pe: Burocracia excesiva. Pe: Aduanas traban el envío de muestras.</p>	

Cont. Cuadro No 28A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
<p>B 3829 A B 3829 B</p>	<p>N.D.</p>		<p>Bo. y Ec: - Compra estatal no aplica el AEC - Leyes de excepción para la agricultura.</p>	<p>Pe: Restricciones cambiarias.</p>	<p>Co. Ec. y Ve: - Transporte terrestre: problema del transporte. - Transporte marítimo: ausencia de regularidad. Co: - Importa el producido por otras partidas vg. de capital.</p>	<p>Pe: - Incongruencia de políticas económicas. - Régimen estatizante. Co. y Ec: - Vigencia tardía de la Dec. 57 Ve: - Competencia desleal ofrece líneas de crédito a los importadores para la compra de su producto. Requisitos específicos de origen muy estrictos y no concordantes con la realidad. Bo: - Mercado natural del Brasil.</p>

Cont. Cuadro N° 28A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarias (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3831 A			<p>Bo. y Co: - Protección a la industria nacional.</p> <p>- Compras estatales no respetan el A.E.C.</p> <p>Pe: - Problema de importación de insumos.</p> <p>Bo: - Compras estatales no respetan el margen de preferencia.</p>		<p>Co. y Ec: - Demora en otorgar licencias previas.</p> <p>- Solicitud de pagos ilegales.</p>	<p>Co: - Contrabando, puertos libres.</p> <p>Ve: - No inclusión en la Dec. 57.</p>
B					<p>Co: - Exige que mercadería se transporte en buques de bandera colombiana.</p>	

Cont. Cuadro No 28A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
<p>3841 3901 A</p>	<p>N.D. Pe: Impuesto a las ventas del 400%o desincentiva la compra por parte de los turistas (que es una ex portación a fin de cuentas). Idem</p>		<p>Co: Importan el producto incorporado en la maquinaria o como repuestos. Partes y piezas no tienen AEC, incentivándose el ensamble. Ve: No otorga márgenes de preferencia</p>		<p>Co. y Ec: Transporte terrestre tiene el problema del transbordo. Pe: Demora en otorgar el Certex complementario.</p>	<p>Pe: Gobierno regula con el precio de venta interno de la plata. Idem - Gobierno en un momento prohibió la exportación del oro trabajado. - Aspectos laborales.</p>
<p>B</p>						

Cont. Cuadro Nº 28A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3114	CIUDAD B		Co: aranceles para competir con Ecuador.		Ve. Complicación de requisitos sanitarios (caros y morosos). - Dificultad de transporte. Ec: Transbordo en frontera.	Bo: Legalización consular del 20/o.
3819		Ec: Depósito previo del 200/o	Bo. y Ec: No disfruta de rebajas arancelarias. - Permiso para importar (Ec.)		Ve: Problema de transporte. G.A.: Seguros.	Bo: Legalización consular del 20/o.
3811		Ec: Depósito previo del 500/o.	Ec: Licencia previa. Su producto está en excepción.		Ec: Transbordo en frontera. Ve: Problema de transporte.	Bo: Legalización consular del 20/o. G.A.: Lista de excepción, no goza de liberación arancelaria.

Cont. Cuadro No 28A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3844	CIUDAD C N.D.				G.A.: Seguros se ad- quieren en mo- neda nacional Y tienen problemas de pagar dólares cuando hay per- cance.	U.S.A.: - Dumping. - Contrabando.

(*): No ha tenido experiencia de exportación.

CUADRO N° 29A

PERÚ: OPINIONES GENERALES DE LOS EMPRESARIOS

Grupo CIU	Opiniones Generales
3211	CIUDAD A
3113	— El problema del G.A. es el transporte. — Se debería organizar un Pool de Seguros Andinos. — Dec. 24 ha sido desventajosa para la industria, debe flexibilizarse. — La integración es beneficiosa para los países. — No ha utilizado G. A. — Falta de información sobre G. A.
3212	— Se debe flexibilizar la Dec. 24. — El G.A. se encuentra estancado. — Más se ha avanzado a nivel sectorial en ALALC. — Dec. 24 es un freno a la inversión extranjera y a la tecnología. — N.D. — Considera que el G.A. no ha funcionado.
3511	
A	
B	
C	
D	

Cont. Cuadro No 29A

Grupo CHU	Opiniones Generales
3512	<ul style="list-style-type: none"> - Poco interés en el G.A. - Desventaja peruana está en los aspectos laborales. - Considera que debería haber negociación G.A. con Chile.
3529	<ul style="list-style-type: none"> - El G.A. es favorable en lo que se refiere al Programa de Liberación. - El Perú no ha sacado ventajas del G.A. - El Gobierno con la PSDI no los implementa ni los deja implementar. - Le tiene temor al G.A. - La competencia del G.A. les ha creado problemas en algunos productos.
3551	<ul style="list-style-type: none"> - Duda que el G.A. realmente funcione.
3824- 29 A	<ul style="list-style-type: none"> - Incertidumbre por la reprogramación de la Dec. 57. - Existe mucha ignorancia y falta de comunicación sobre aspectos del G.A. - Preocupación por la reprogramación de la Dec. 57 y el reparto de asignaciones chilenas.
3829 A	<ul style="list-style-type: none"> - Manifiesta su preocupación por la reprogramación de la Dec. 57. - Ve a Venezuela como el socio privilegiado del G.A. - Con relación al Perú considera necesaria la implementación gradual de una política de liberación económica.

Cont. Cuadro NO 29A

Grupo CIU	Opiniones Generales
B	-- No consideran que el G.A. haya funcionado. -- Se piensa en Perú como comprador y no vendedor. -- Perú ha sido el más estricto en el cumplimiento de muchos de sus compromisos. -- Distorsión que se puede generar con un socio demasiado rico.
3831	
A	-- Consideran que sin integración no hay desarrollo. -- Falta conciencia de los países del G.A. -- Falta reciprocidad.
B	-- Es necesario que los Gobiernos refuercen su posición con respecto al origen de las mercancías.
3841	N.D.
	No ven ventajas en el Grupo Andino.
	Desconocimiento del Acuerdo.
	Venden servicios al G.A.
3901	
A	N.D.
B	N.D.

Cont Cuadro No 29A

Grupo CIU	Opiniones Generales
3114	<p>CIUDAD B</p> <p>— Desconocimiento G.A.</p> <p>— Solicitan armonización de normas de control sanitario, y que prevalezcan requisitos del país de origen.</p>
3819	<p>— Consideran que funciona el G.A.</p>
3811	<p>— Consideran que funciona el G.A.</p>
	<p>CIUDAD C</p> <p>— N.D.</p>
3814	

Cont Cuadro No 30A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3560	Crédito fiscal del 16º/o y 20º/o				Ferías.	
3610	Crédito fiscal del 23º/o				Ferías.	
3929	Crédito fiscal del 16 al 23º/o					
3843						
A						
B	Crédito fiscal.	FINEXPO.	Márgenes de preferencia de Grupo Andino		- Agregados Comerciales. - I.C.E.	
3929	Crédito fiscal del 23º/o				- Agregado Comercial. - I.C.E.	
B						Por el tipo de producto, no han requerido de incentivos. Su principal mercado está fuera del Grupo Andino.

CUADRO N° 31A

VENEZUELA: OBSTACULOS Y TRABAS QUE HAN EXPERIMENTADO EN LA EXPORTACION

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3111			<p>Ve:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Exoneraciones arancelarias para importar este tipo de productos en Dic. 1974. 	<p>Pe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta de divisas. 	<p>Ve:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trámites burocráticos para exportar. - Utilización transporte aéreo. 	<p>Ve:</p> <ul style="list-style-type: none"> - No ha continuado exportando por desvalorización fuera de Caracas, Ptas de expansión necesidad de cubrir la demanda interna. - El costo de la mano de obra es muy alto. - Unica empresa en el G.A. - Puede abastecer la demanda del G.A., pero por estar en Reserva no puede aprovechar el mercado andino.
3511					<p>Co:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Demora en licencias para importar. 	

Cont. cuadro No 31A

GRUPO CIIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3513 A 3513 A		<p>Pe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Financiamien- to a 180 días. 	<p>Ec:</p> <ul style="list-style-type: none"> - No vigencia de la Decisión 91 impide colocar fuertes volúme- nes. 		<p>Ve:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Transporte ma- rítimo: servicio escaso y conges- tión de puertos. <p>Ec. Co. y Pe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Transporte te- rrestre: Trans- bordo. - Ignorancia de a- duanas frontieri- zas. - Solicitud en frontera de pa- gos ilegales. 	<p>- Co:</p> <p>Hay una empresa importadora-en- vesadora que al gobierno la trata como producto- ra.</p> <p>Japón y USA:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dumping.

Cont. Cuadro N° 31A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Creditos (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
B			<p>Pe: - A través de las Leyes de fomento industrial vujaneraban el AEMC Co. - Rebaja del Arancel General na llevado a un nivel menor que el AEC.</p>	<p>Pe: - Falta de divisas.</p>	<p>Ve: - Excesivo trámite para exportar.</p> <p>Ec - Problema de transporte. - Seguros: aseguradores de Ec. y Pe. sostienen que seguro rige a partir de la subida al barco. Pe: - Transporte marítimo esporádico.</p>	<p>Países Escandinavos: - Problema de Dumping.</p>

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
BIBLIOTECA

Cont. Cuadro No 31A

GRUPO CIIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3522				<p>Pe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta de divisas. - Fuertes devaluaciones han afectado los precios del producto, que a su vez los regula el Estado. 	<p>- Transporte terrestre: experiencia desfavorable.</p> <p>Pe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utilización de normas y trámites sanitarios para trabar la importación. - Transporte: (i) Marítimo: falta de tráfico. (ii) Terrestre: traslado, costoso y de poca garantía. Problema de llevar al oficial de aduana de cada punto. (iii) Aéreo: precios prohibitivos. 	<p>Ve:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Excesiva burocracia para inscribirse en el registro de exportadores. - Demora en el cobro de los bonos de exportación. G.A.: - Desglase arancelario para sacar el producto de las excepciones. - Conversión a empresa mixta por Dec. 24. <p>Pe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trabaja a la importación debido a que se esta constituyendo una empresa com- petidora.

Cont. Cuadro No 31A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3559 A			<p>Pe: RNM por instalación de una planta nueva. Licencias previas. Aplicación del AEMC</p>	<p>Pe: Falta de divisas</p>	<p>No se reconocen los gastos de embarque. Problemas de correos. Problemas de excesiva burocracia. Bo: Transporte: no hay facilidades. Mercado muy pequeño.</p>	<p>Ec: Contrabando del producto de Colombia. Ve: Demora en hacer efectivo el crédito fiscal. Costos de embalaje y empaque. G.A.: AEMC del ECUO es insuficiente, requieren del 100% Otros países: Dumping a nivel internacional.</p>
3559 A						

Cont. Cuadro No 31A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
B						
3560		Pe: Financiamiento obligatorio a los 180 días.		Pe: Falta de divisas.	Pe: Gobierno no autoriza más del 140/o del valor de la mercadería por concepto de fletes marítimos. - Transporte: fal- ta de barcos re- gulares.	
3610	Co. y Pa: Tienen impues- tos internos altos para su producto eso no es culpa del Grupo Andí- no.		Co: - Permisos de im- portación.	Pe: Falta de divisas.	Va: - Ferias no se uti- zaron por inefi- ciencia del ICE Y AVEX. - Utiliza trans- porte aéreo.	Ec: - Transporte en sus 3 formas es el gran problema
3829						

Cont. Cuadro Nº 31A

GRUPO CIU	Fiscales (a)	Crediticias (b)	Comerciales (c)	Cambiarías (d)	Administrativas (e)	Otros (f)
3843 A				Pe: - Falta de divisas	Pe: - Burocracia. - Problema del transporte. Ve: - Congestión de puertos. - transporte terrestre no funciona. - ignorancia de aduanas fronterizas. - Excesiva burocracia. Pe: - Falta de barcos.	Co: - Doble facturación. - Solicitud de pagos ilegales. Ve: - Doble facturación.
B			Co: - No respeta el AEMC			
3909 A			Ec: - Prohibición Co: - Trabes a la im- portación.			Taiwan y Hong Kong: - Dumping.
B				Pe: - Falta de divisas	Burocracia para envío de muestras.	América Latina - Gran ignorancia sobre el producto.

CUADRO Nº 32A

VENEZUELA: OPINIONES GENERALES DE LOS EMPRESARIOS

Grupo CIU	Opiniones Generales
3111	<ul style="list-style-type: none"> - Una agrupación de este tipo puede ser beneficiosa. - Venezuela es el país que tiene que dar al resto por su situación de abundancia. - Vigencia de AEMC y AEC ha implicado subidas de costos y precios. - Problema de la diferencia del grado de desarrollo de los países. - "Facilismo Venezolano". - N.D.
3511	<ul style="list-style-type: none"> - G.A. tiene aspectos positivos (v.g.: protección industrial) y negativos (v.g.: contradicciones de la Decisión 91).
3513	<ul style="list-style-type: none"> - G.A. tendrá éxito en tanto sea más flexible. - G.A. debe reglamentar efectivamente y castigar el Dumping. - Falta de comunicación con relación al G.A. - Venezuela es el socio rico, el financista. - Venezuela representa muchas oportunidades como comprador.

ConL. Cuadro No 32A

Grupo
CIU

Opiniones Generales

- Venezuela como exportador se verá respaldado por uno de los mejores sectores industriales en el G.A.
- Problemas laborales en Venezuela: ausentismo laboral y falta de mano de obra calificada.
- Negociaciones cerradas, de gobierno a gobierno, no consultan a los que están en el área.
- Desconocimiento del G.A.
- No ha visto beneficios provenientes del G.A.
- Mecanismos de ALALC han sido muy beneficiosos.
- El G.A. no ha funcionado como debía ser.
- Un problema vital es la falta de facilidades de transporte.
- Se requiere de las armonizaciones para continuar.
- Venezuela enfrenta una falta de experiencia exportadora.
- La situación de Venezuela no favorece un intercambio equilibrado (de mercaderías y recursos humanos).
- Falta de recursos humanos calificados es el gran problema de Venezuela.

B

3522

Cont. Cuadro No 32A

Grupo CIU	Opiniones Generales
3559	— El G.A. no ha funcionado.
A	— Dec. 24 conviene a Venezuela por abundancia de capitales.
	— En El G.A. falta mucho por hacer.
	— Mano de obra venezolana es muy costosa.
B	— El G.A. es un proceso fundamental para América Latina.
	— Considera que últimamente está funcionando bien.
	— Los PSDI los considera programas muy ambiciosos.
3560	— N.D.
3610	— Le preocupa fuertemente el G.A. y espera mucho de éste.
	— Considera que Venezuela no tiene experiencia exportadora.
	— El gran problema de Venezuela es el ausentismo laboral.
3829	— El G.A. en la práctica no ha funcionado.
	— Problema básico es el transporte.

Cont. Cuadro N° 32A

Grupo CIU	Opiniones Generales
—	Otros problemas: Burocracia, poca diversificación de productos para exportar, legislaciones diferentes, etc.
—	Los PSDI crean monopolios.
3843	— N.D.
A	— Se considera un creyente del Grupo Andino.
B	— Considera que el G.A. ha sido positivo.
3909	— Problema que las economías del G.A. son similares.
A	— Problema del standard de vida de Venezuela con relación a los demás.
—	— Colombia es un país que le gusta vender y no comprar.
B	— No busca aprovecharse del G.A. por el tipo de producto que elabora.

ANEXO METODOLOGICO

- Este acápite es un apretado resumen del anexo metodológico, que no ha sido reproducido por la Universidad, pero a la que se puede consultar asuntos específicos.

- Los principales objetivos de la investigación son: el conocimiento de las características de las empresas productoras y exportadoras de los Países Miembros al Grupo Andino, así como los obstáculos y facilidades que han encontrado para realizar las exportaciones.

- La investigación fue de carácter eminentemente empírico, tomó un período de seis meses que se distribuyeron de la siguiente forma: 1 mes en la definición y ampliación de los términos de referencia, 1 mes en la elaboración y confirmación del calendario de entrevistas en los cinco Países Miembros, 2 meses y medio de visitas a las empresas exportadoras seleccionadas con el objeto de recoger el formulario (que se les había enviado previamente) y efectuar la entrevista; y finalmente 1 mes y medio en tabular y sistematizar la información para la elaboración del informe final.

- La selección de la empresa se realizó con base en los siguientes criterios: productos manufacturados, que presenten cierto grado de elaboración, cuyo monto de exportación sea significativo, que el producto sea relativamente homogéneo y que sea del tipo no-tradicional. 1/ Los criterios antes mencionados fueron complementados con las sugerencias y listas de empresas que enviaron los países; así como también con los cambios de entrevista de empresas que realizaron los organismos nacionales de coordinación en los mismos países.

(1) El concepto de producto de exportación no tradicional ha sido tomado del documento JUN/di 248, p. 20.

- La lista definitiva de empresas a entrevistar fue de 140, de las cuales se llegaron a visitar 114 empresas (el 81^o/o), y 64 de ellas entregaron los formularios con la información solicitada (el 46^o/o de las empresas programadas y el 56^o/o de las entrevistadas).
2/ Las empresas entrevistadas se distribuyeron de la siguiente forma en los países de la Subregión: Bolivia (14), Colombia (32), Ecuador (30), Perú (24) y Venezuela (14).
- Con relación a las características de la muestra, podemos señalar que el 38^o/o de las empresas entrevistadas fabrican productos metálicos, maquinaria y equipo; el 21^o/o de dichas empresas producen sustancias químicas y el 15^o/o productos alimenticios, bebidas y tabaco.
- Respecto a la descentralización de las empresas entrevistadas se puede precisar que el 38^o/o de las empresas se encontraban en zonas distintas a la capital de los países andinos y el 62^o/o en las capitales. Merece destacar que el grado de descentralización fue muy alto para Colombia.
- Referente a la importancia relativa de las exportaciones de las empresas encuestadas que entregaron el formulario con relación a las exportaciones no tradicionales 1/ en cada uno de los países se puede precisar que: en Bolivia el 54^o/o de las exportaciones no tradicionales se realizaban por las empresas entrevistadas; en Colombia, Ecuador y Perú el porcentaje alcanzaba un 9-13^o/o mientras que en Venezuela no alcanzaba a un 7^o/o.
- La comparación anterior presenta el problema que, al tomar el concepto de exportaciones no tradicio-

(2) Es importante señalar que a fines de enero y durante el mes de febrero se recibieron: 1 formulario de Bolivia, 2 de Colombia y 5 de Ecuador, que no se han podido incluir en el presente trabajo por el grado de avance en que se encontraba.

nales (al ser este un concepto residual) se incluyen ciertos productos que no son manufacturados (v.g. productos agrícolas), o que por su bajo grado de elaboración no se han considerado en el estudio (v. g. alambrión de cobre, barras de aluminio, etc.) o finalmente que, por ser productos con excesiva diversificación, no se incluyeron (v.g. medicamentos).

- Depurando las exportaciones no tradicionales de los productos que a priori no se iban a considerar en el estudio, y distinguiendo la muestra de las empresas que entregaron los formularios (muestra cuantitativa) de las empresas entrevistadas (muestra cualitativa), y a su vez ampliando la muestra cuantitativa en el sentido de considerar los valores de los productos de exportación que figuran en el documento JUN/di 247 como si fueran las exportaciones de las empresas que remitieron los formularios 3/.

PARTICIPACION DE LA MUESTRA EN LA EXPORTACION NO TRADICIONAL (9/a)			
País	Muestra Cuantitativa	Muestra Cuantitativa ampliada	Muestra Cualitativa
Bolivia	54	83	83
Colombia	13	61	61
Ecuador	12	70	60
Perú	9	18	50
Venezuela	7	22	22
G.A.	12	45	50

(3) Este supuesto implica que el conocimiento de la realidad de una empresa exportadora de un producto "X", da una idea respecto a las empresas que exportan dicho producto. La justificación de este supuesto radica en la elevada concentración que se da en el comercio intrasubregional, esto es, muy pocas empresas manejan el flujo comercial de un producto, como se verá en el punto 1.14.

De los porcentajes anteriores se concluye que la representatividad en cuanto a exportaciones aumenta considerablemente para Bolivia, Colombia, Ecuador y el G.A. Perú y Venezuela presentan todavía una baja representatividad de acuerdo con el criterio de participación en las exportaciones no tradicionales depuradas.

- La menor representatividad de la muestra en el caso peruano se puede explicar debido a que una empresa que realiza exportaciones significativas al G.A., no entregó el formulario suficientemente contestado. Otra razón para este resultado se debe a que no se consideraron una serie de empresas que producen productos químicos, v.g. sulfato de cobre sulfato de aluminio, etc. En Venezuela, la situación se explica por la falta de cooperación por parte de una empresa con muy alta incidencia en el monto exportado de productos no-tradicionales, y por la no orientación de la investigación hacia una serie de empresas de productos químicos orgánicos e inorgánicos, productos de acero, etc. A pesar de esta situación, para el Perú y Venezuela, el número de empresas consideradas y la diversificación de éstas, nos pueden dar una idea bastante aproximada de la situación de las empresas exportadoras en dichos países.
- Es conveniente señalar que la muestra de empresas entrevistadas no es una muestra estadística de tipo aleatorio que permita hacer inferencia con nivel de confianza estadístico sobre las características y el comportamiento de las empresas exportadoras en el G.A.; se trata más bien de una muestra a criterio (en base a criterios ya explicitados en los párrafos anteriores) que nos hace posible conocer algunos aspectos de las características, experiencia y comportamiento de las empresas exportadoras al G.A.

- Es necesario advertir que, si bien en el texto a continuación **se presentan las conclusiones y afirmaciones refiriéndolas al Grupo Andino o a las empresas de un país, (por facilidad de exposición), no se debe olvidar que esa presentación literal debe considerarse en función de los aspectos enumerados anteriormente sobre la representatividad de la muestra.**
- Los cuadros **con los datos** por países que se presentan en el texto **son promedios ponderados por las exportaciones al G.A. para el período 1973-76.** En tal sentido las **observaciones, comentarios y conclusiones se refieren a ese período; no obstante, se dispone en la Junta de información para el primer semestre de 1977.**
- Seguidamente se presenta un índice de siglas que se utilizan en el texto. Asimismo, cada referencia bibliográfica está seguida por un número entre paréntesis, el mismo que hace referencia al ordenamiento de la bibliografía al final del texto. Los cuadros, excepto aquellos en que se menciona la fuente, son elaboración de los datos de la **presente investigación, y puede referirse a éstos como : "Cuadro No . . . , Investigación contratada por JUNAC (JUN/di 297, del 22-3-78)".**

DEFINICION DE LAS **SIGLAS**
UTILIZADAS

AEC	Arancel Externo Común.
AEMC	Arancel Externo Mínimo Común.
AIC	Arancel Interno Común
Bo.	Bolivia.
CC	Concentración Comercial.
CIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas.
Co.	Colombia.
CUODE	Clasificación para uso o destino económico.
Δ o/o	Tasa de Crecimiento.
DR	Densidad relativa del trabajo.
Ec.	Ecuador.
EE	Empresas Exportadoras.
G.Á.	Grupo Andino.
ICC	Índice de Concentración Comercial.
Ins. M	Insumo importado.
Ins. N	Insumo nacional.
IU	Intensidad de uso de mano de obra.
JUNAC	Junta del Acuerdo de Cartagena.
K	Capital o valor de los activos fijos.
KR	Densidad relativa del capital.
L	Personas ocupadas o mano de obra.
MPE	Margen de preferencia efectivo.
MPI	Margen de preferencia implícito.
MPN (C)	Margen de preferencia nominal (corregido).
ND	No disponible.
NI (S)	No identificado (significativo).
P	Precio.
Pe.	Perú.
PID	Punto Inicial de Desgravación.
P.L.	Programa de Liberación.
PMM	Programa Metalmecánico.
PPQ	Programa Petroquímico.
PPV	Punto de Partida de Venezuela.
PSDI	Programa Sectorial de Desarrollo Industrial.
PV	Precio de Venta.

U-CJ
T7

- Q Valor Bruto de la Producción (VBP).
- R Remuneraciones.
- 'R' Reserva.
- r_s Coeficiente de correlación de Spearman (o correlación por rango).
- 't' 't' de Student.
- VA Valor agregado.
- Ve. Venezuela.
- X Exportaciones no tradicionales.
- XG.A. Exportaciones al Grupo Andino no tradicionales.
- X_t Exportaciones totales no tradicionales.

UNIVERSIDAD DEL PACIFICO
330
T 30 OCT 1973
2
BIBLIOTECA