

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA



**ALCANCES DE LAS MODIFICACIONES DE LA POLÍTICA ARANCELARIA
NACIONAL EN EL NUEVO PLAN NACIONAL DE DESARROLLO**

**MONOGRAFIA PARA OPTAR EL DIPLOMA DE
COMERCIO EXTERIOR Y GESTIÓN ADUANERA**

PEDRO SANCHEZ MONTOYA

La Paz, diciembre 2007

ALCANCES DE LAS MODIFICACIONES DE LA POLÍTICA
ARANCELARIA NACIONAL EN EL NUEVO PLAN NACIONAL DE
DESARROLLO

ÍNDICE DEL CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. MARCO CONCEPTUAL	5
2.1. GENERALIDADES DE LA POLÍTICA ARANCELARIA.....	5
2.1.1. Marco Conceptual de la Política Arancelaria.....	5
2.1.2. Generalidades de la Política Arancelaria Nacional.	8
2.1.3. Marco Normativo de la Política Arancelaria Nacional.	10
2.1.4. Instrumentos de la Política Arancelaria.....	12
2.1.4.1. Medidas Arancelarias (el arancel).....	12
2.1.4.2. Medidas No Arancelarias.	17
2.2. CARACTERÍSTICAS DE UNA REFORMA A LA POLÍTICA ARANCELARIA.....	27
2.2.1. Reforma a Niveles Arancelarios.....	27
2.2.2. El Proteccionismo y los Aranceles.....	29
2.2.3. Reforma Arancelaria basada en Bienes Producidos o No producidos.....	29
2.2.4. Reestructuración a la Estructura Arancelaria Nacional.....	31
2.2.5. Reestructuración Productiva.....	32
2.2.6. Una Política Arancelaria Selectiva.....	35
2.2.7. Un Arancel Escalonado.....	36
3. CONCLUSIONES.....	39
4. BIBLIOGRAFÍA	44

ALCANCES DE LAS MODIFICACIONES DE LA POLÍTICA ARANCELARIA NACIONAL EN EL NUEVO PLAN NACIONAL DE DESARROLLO

1. INTRODUCCIÓN.

Podemos decir que un país implementa una política arancelaria adecuada, cuando entre otros aspectos, mantiene un ambiente equilibrado, sistematizado, normativo y procedimental, de intercambio de mercancías y servicios con el exterior, capaz de alcanzar los objetivos que la Economía como ciencia social busca, que es el bienestar de la población.

Sin embargo, el estado nacional mantiene en el país una tendencia estructural a crisis de balanza comercial, que sumada a la de otros componentes de la cuenta corriente del balance de pagos, profundiza la fragilidad del comercio externo y la débil economía nacional, por falta de divisas. Ello sin contar con aquellos fenómenos económicos, que en las últimas décadas han sido aún mucho más complejos, que son la apertura financiera y la fuga de capitales, que no se tratan dentro de la política comercial.

Por lo que podemos afirmar que el perfil de exportaciones e importaciones bolivianas, también se subdesarrolló, por lo que su inserción en la economía mundial lleva a transferir sistemáticamente recursos económicos al exterior (fuga de capitales), lo que genera una pérdida de los términos de intercambio, por lo que los precios de lo que se exporta, bajan con relación a los precios de lo que se importa.

Esto se explica, porque Bolivia basa su oferta exportable fundamentalmente en recursos naturales o productos con baja elaboración y baja agregación de valor, también llamados productos primarios, e importa fundamentalmente productos complejos, diferenciados, con mayor valor agregado y mayor contenido de tecnología, innovación y mano de obra calificada.

En ese sentido, la realidad de la economía nacional, bajo el punto de vista comercial, implica que principalmente se producen los bienes cuyos precios tienden a caer en el mediano y largo plazo (minerales, gas), así como los que tienen mayores fluctuaciones de corto plazo en sus precios (soya).

Lo que representa para el país, menor uso de mano de obra, menor actividad tecnológica, menores innovaciones, menos capacidad de crecimiento a mediano y largo plazo, y sobre todo la creciente dependencia de marcas, tecnología y asistencia técnica extranjera.

Esos factores antes mencionados, producen un efecto común en países Latinoamericanos, que es el desempleo masivo que contribuye a la emigración de profesionales y técnicos. En resumen, una estructura productiva típica de los países en vías de desarrollo.

Asimismo, otro factor que afecta directamente al comercio nacional, es que los países de la región incluido el nuestro, han avanzado en acuerdos de liberalización comercial, basados sobre todo en la reducción de aranceles, constantemente se han dado modificaciones a la estructura de sus aranceles y la implementación de otras formas de protección comercial.

Resumiendo lo anterior, podemos afirmar que la actual política arancelaria nacional, responde a una falta de rendimiento acrecentado del aparato productivo nacional; así como a una directa e indirecta dependencia de las negociaciones económicas bilaterales y multilaterales, que tiene suscritas el país; y cuya característica fundamental, son los aranceles en general bajos y con tendencia a reducirse aún más.

Al respecto el en marco del Plan Nacional de Desarrollo del Gobierno, "Bolivia digna, soberana, productiva y democrática para Vivir Bien", en lo referente al inciso 6.1.3. de las Relaciones Económicas Internacionales, la Política 4, de "Protección y Fortalecimiento del Mercado Interno", se plantea una modificación a la Actual Política Arancelaria Nacional, tomando en cuenta los siguientes puntos fundamentales:

“La Política de Protección y Fortalecimiento del Mercado Interno implica modificar la política arancelaria de apertura irrestricta, unilateral, remplazándola con una política arancelaria selectiva por sectores priorizados, mediante la creación de nichos de moderada protección arancelaria y diferenciada. También significa promover el desarrollo de productos en el mercado interno con visión hacia las exportaciones, de manera que el mercado nacional sirva de plataforma para el mercado internacional.

La protección del mercado interno tiene como objetivo establecer un marco jurídico nacional, tomando como referencia los compromisos internacionales y las necesidades de orden interno que permitan analizar y gestionar modificaciones a los marcos jurídicos internacionales.

Los programas priorizados están referidos a el análisis y evaluación de los compromisos arancelarios en los acuerdos comerciales, regionales, subregionales y multilaterales cuyo objetivo es contar con elementos de apoyo técnico para una evaluación de los mecanismos arancelarios en dichos acuerdos; a la implementación y negociación de la nueva política comercial, a objeto de insertarla en los acuerdos comerciales; al apoyo de la lucha contra el contrabando, mediante las negociaciones pertinentes.

Igualmente, para fortalecer el mercado interno con visión hacia las exportaciones se ha previsto promover, proteger y promocionar la implementación de políticas reglamentarias para el fortalecimiento del sector productivo.

Siendo los programas priorizados son: el fortalecimiento del sector productivo, particularmente de las micro, pequeñas y medianas empresas, organizaciones económicas campesinas (OECAs) y comunidades cuyo objetivo buscará ampliar y configurar un marco normativo institucional que proteja y apoye al sector; el fomento y protección del mercado interno con el objeto de valorizar la producción nacional generando economías de escalas; el fomento y protección del mercado externo cuyo objetivo busca hacer eficiente los incentivos fiscales, así como la elaboración de instrumentos que protejan a los productores de prácticas desleales del comercio.”

En ese sentido el presente trabajo tiene como principal objetivo el describir aquellos lineamientos económicos y comerciales consignados de la Política Arancelaria Nacional, a ser modificados conforme el Plan Nacional de Desarrollo; respondiendo así al siguiente cuestionamiento básico:

¿Cuales son los lineamientos económicos y comerciales propuestas en la Política Arancelaria Nacional, planteada en el Plan Nacional de Desarrollo?

¿Qué posibilidades, alcances y normativa ofrecen estos lineamientos para viabilizar la Política arancelaria?

Por lo tanto, se pretenderá interpretar lo planteado por el Plan Nacional de Desarrollo, que se enfoca en la recuperación de la economía nacional y la posibilidad de retomar un proceso de desarrollo económico y por ende social, siendo que tales modificaciones requieren de una revisión profunda y un cambio de rumbo en los niveles arancelarios o sea buscando una estructura arancelaria de protección efectiva.

Para realizar tal interpretación, esta monografía esta estructurada de la siguiente manera:

- ✓ En primer lugar una visión de las generalidades de la política arancelaria, como política gubernamental, y las características de la política arancelaria nacional.
- ✓ Luego se analizarán genéricamente los instrumentos de la política arancelaria, haciendo la distinción entre Medidas Arancelarias, y Medidas No Arancelarias.
- ✓ Posteriormente, se entrará de lleno al análisis de las características fundamentales que se deben tomar en cuenta para una Reforma a la Política Arancelaria Nacional.
- ✓ Finalmente, se explican las conclusiones a las que se llagaron con el presente trabajo.

2. MARCO CONCEPTUAL

2.1. GENERALIDADES DE LA POLÍTICA ARANCELARIA

2.1.1. Marco Conceptual de la Política Arancelaria.

Conceptualmente, podemos decir que una *“Política Arancelaria es la graduación de aumentos, rebajas o exenciones de derechos aduaneros con vistas a fomentar la producción nacional, incrementar o restringir el comercio internacional o buscar compensaciones de carácter económico mediante el juego de las tarifas arancelarias”*. (Guillermo Díaz Doín, 1944, Pág. 62).

Con la ayuda del concepto anterior, podemos definir algunas características principales de la política arancelaria:

a) Conjunto de disposiciones legales, acciones, medidas e instrumentos que asume el gobierno, con el principal objetivo de proteger al sector productivo.

Para cumplir con su objetivo central, de protección al sector productivo, la política arancelaria debe ser capaz regular los flujos comerciales del país con el resto del mundo y determinar el grado de contacto de productores y consumidores nacionales con los precios mundiales.

Los instrumentos con los que cuenta la política arancelaria, se pueden distinguir en dos: las medidas arancelarias (los aranceles), como medidas no arancelarias (prohibiciones, cuotas, y contingentes a la importación, incentivos a las exportaciones), por lo que en la medida en que sus distintos instrumentos afectan a los precios y a las cantidades producidas, el ámbito de la política arancelaria es esencialmente microeconómico.

b) Regula la actividad e intercambio comercial de mercancías y servicios de un país, tanto en el interior, como con en el exterior.

Por lo tanto, al implantar una política arancelaria adecuada, un país compite comercialmente de manera eficiente y bajo las normas internacionales, sin dejar desprotegida a la industria nacional.

No obstante, no siempre resulta fácil discernir la política arancelaria, como una política integral, de algunas políticas sectoriales; ya que numerosas políticas sectoriales recurren a instrumentos de la política arancelaria, por lo que es importante comprender su trascendencia a nivel global. Como por ejemplo cuando se aplica un arancel sobre un producto industrial.

En ese contexto, para establecer un control del comercio internacional, se delega a las Aduanas, que actúen como oficinas públicas establecidas en las fronteras nacionales, para controlar la entrada y salida de las mercancías en el país, para recaudar los derechos de arancel y otras cargas, y para cumplir y hacer cumplir todas las demás prescripciones de las leyes sobre estas materias.

Las aduanas, se rigen por la legislación arancelaria. Su legislación comprende el conjunto de disposiciones que determinan el modo, forma, requisitos y penalidades a que debe someterse el tráfico terrestre en sus relaciones con el fisco; o sean el comercio de importación, exportación, circulación, tránsito o cabotaje; las operaciones de depósito, trasbordo, arribada, recalada y avería ; y los regimenes aduaneros fiscales, generales, especiales y penales.

En conclusión, una política arancelaria, esta establecida sobre normas legales a las que se subordinan disposiciones institucionales y las tarifas arancelarias.

Esas normas se ajustan en cada nación, a los fines perseguidos por el sistema de comercio que desee establecer para el régimen de sus transacciones con los países extranjeros.

En general esa legislación que regula la política arancelaria, puede ser :

- Prohibitiva, cuando pone numerosas trabas al tráfico internacional y castiga las ligeras infracciones con severísimas penas.
- Protectora, cuando permite el comercio con algunas restricciones y pena las informalidades de buena fe con moderado rigor.
- Liberal, cuando autoriza todas las contrataciones con ligeros requisitos y corrige la inobservancia inocente de las leyes con cierta benignidad.
- Oportuna, cuando autoriza las diversas operaciones comerciales con criterios diferentes y somete el incumplimiento involuntario de los preceptos legislativos a multas variables en su cuantía, según la índole del caso.

En cuanto a la estructura de la política arancelaria, esta puede ser ya sea escalonada o uniforme ((Guillermo Díaz Doín, 1944, Pág. 68).

Se considera que un país tiene un sistema de arancel escalonado cuando el Estado ha fijado diversas tasas (tasas variables) en orden ascendente para las partidas arancelarias en función al tipo de bien gravado: insumos, bienes de capital y bienes de consumo, respectivamente. Con esto se busca mejorar relativamente más a la producción nacional de bienes e insumos con diferente grado de elaboración.

Respecto al escalonado, el arancel uniforme o plano tiene la ventaja de que, por un lado, no distorsiona o altera los precios relativos entre los distintos bienes importables, lo cual significa mayor eficiencia económica; y por otro lado, constituye un sistema más fácil de administrar.

A pesar de la superioridad técnica del esquema arancelario uniforme, en casi todos los países se aplican sistemas diferenciados o escalonados, con tasas más bajas para maquinarias, materias primas, insumos intermedios y ciertos bienes de consumo esenciales —como medicinas, por ejemplo—, y tasas más elevadas para otros bienes de consumo final producidos localmente.

2.1.2. Generalidades de la Política Arancelaria Nacional.

En Bolivia, la política arancelaria cumple tres funciones:

- a) Aspecto fiscal, con el propósito obtener recursos para el erario fiscal a través de la imposición de tributos a la importación de mercancías;
- b) Aspecto extrafiscal, que en el caso de la importación protege la industria doméstica de la competencia indeseable de productos similares extranjeros; sustituye importaciones y evita la salida de divisas y hace menos negativa la balanza comercial;
- c) la estructura arancelaria, elimina las incongruencias, disminuye la carga impositiva y reduce la dispersión arancelaria.

Asimismo, el país utiliza la nomenclatura NANDINA elaborada por la Comunidad Andina, en base a la cual se establecen derechos arancelarios Ad-Valorem por partida arancelaria para los valores de importación CIF.

La política arancelaria nacional, establece la libre importación de mercancía legalmente permitidas y la inexistencia de licencias previas, cuotas de importación u otras medidas no arancelarias que afecten a la importación de mercancías esas mercancías.

La política arancelaria nacional esta basada en el arancel plano (flat), que considera un nivel de protección efectiva uniforme para todos los bienes importados. Esto se consigue con la aplicación de un arancel general uniforme ad valorem del 10% sobre el valor CIF para el universo arancelario, que evita la dispersión de la estructura arancelaria y se mantiene para aproximadamente el 70% del Universo Arancelario.

Para el 30% restantes de mercancías, se estableció mediante Decretos Supremos 27968 y 27971 (ambos del 11 de enero de 2005) y D.S. 28129 de 17 de mayo de 2005, para una nómina de bienes de capital y para una nómina de insumos, un nivel arancelario del 5% y 0%.

Finalmente, dentro del marco de una política de reactivación económica, mediante Decreto Supremo 27166 de 15 de septiembre de 2003, se ha rebajado el arancel a 0%, para la importación de una nómina de plantas industriales y componentes (conjunto de maquinarias o equipos que forman una unidad funcional).

Los libros y publicaciones están sujetos solamente a una tasa del 2% por servicios prestados.

Un insumo es la materia prima o el producto intermedio que requiere el productor para elaborar el bien o servicio, al cual le añade un valor agregado adicional. El producto final que circula en el mercado es un insumo transformado más el valor agregado que le ha agregado la industria local.

Mientras que, los bienes de capital son las maquinarias o equipos de cualquier volumen o peso que requiere la industria para transformar los insumos o materias primas en productos terminados. La característica principal de los bienes de capital es que no se agotan en un solo proceso productivo y pueden utilizarse durante un periodo determinado de tiempo en el cual sufren un desgaste por la utilización en el proceso productivo (denominado depreciación), que se incorpora en los costos de producción del bien final.

Sin embargo, de acuerdo al origen de los bienes importados y como resultado de los Acuerdos Comerciales, que incluyen diferentes cronogramas de desgravación arancelaria progresiva, así como de preferencias arancelarias fijas, las importaciones de los diferentes países y bloques comerciales socios, registran tasas arancelarias preferenciales residuales inferiores.

En ese sentido, se puede observar el actual arancel plano, por la inmensa dispersión, perforaciones y desviaciones de comercio que generaron los convenios y acuerdos bilaterales y multilaterales que tiene firmado el país.

2.1.3. Marco Normativo de la Política Arancelaria Nacional.

El marco normativo de la política arancelaria, está claramente establecido en el sistema legal del país, que el establecerla es de prerrogativa del estado, quien tiene la potestad de modificarla en función de los intereses nacionales.

Es así que en el Decreto Supremo N° 28631, de 8 de marzo de 2006, que reglamenta la Ley de Organización del Poder Ejecutivo, Ley 3351 de 21 de febrero de 2006, establece en su Artículo 60, sobre las funciones del Viceministerio de Política Tributaria del Ministerio de Hacienda quien está a cargo de la política fiscal, incluida la política arancelaria:

“b). Proponer políticas tributarias, aduaneras y arancelarias, así como proyectar las disposiciones legales y normativas correspondientes.

c). Analizar y evaluar la compatibilidad del sistema tributario nacional en el marco de la estructura social, política y económica, y proponer e implantar las medidas de Política Tributaria que correspondan.”

En cuanto a los aranceles, en conformidad al Artículo 299º del Reglamento a la Ley General de Aduanas (Ley N° 1990 de 28 de julio de 1999), aprobado mediante Decreto Supremo 25870 de 11 de agosto de 2000, mediante Resolución Ministerial de Hacienda, se actualiza periódicamente el Arancel Aduanero de Importaciones de Bolivia.

Dicho Arancel Aduanero, es la lista oficial de mercancías estructuradas en forma ordenada, registrándose para cada una de ellas los derechos arancelarios o aranceles (ad-valorem y/o específico), que se generan cuando esas mercancías son objeto de una operación de carácter comercial.

En el caso de Bolivia, no existiendo impuestos a la exportación, el Arancel Aduanero, determinará los aranceles que se generan al importar una mercancía hacia nuestro país.

Sin embargo, por la pertenencia de Bolivia a la Comunidad Andina, los aranceles de Bolivia tienen que ser un reflejo del arancel externo común (AEC) aprobado por los países miembros de la CAN.

Es así que el Arancel Aduanero de Bolivia, utiliza la nomenclatura de la Comunidad Andina (NANDINA), que a su vez está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA).

El AEC contiene cuatro tipos diferentes de niveles arancelarios (5, 10, 15 y 20 por ciento), pero se ha permitido que Bolivia aplique los tipos del 5 y el 10 por ciento, en lugar de tipos más elevados, a los productos especificados en el Anexo I de la Decisión N° 370, que fue modificada en 1999 por la Decisión N° 465 (según lo establecido en el artículo 11 de la Decisión N° 370).

En octubre de 2002, Bolivia y otros miembros de la Comunidad Andina acordaron, a través de la Decisión N° 535, un nuevo AEC con una vigencia prevista a enero de 2004. El AEC propuesto abarcaba un 62 por ciento del universo arancelario consensuado, aplicándose, para el 38 por ciento restante, la Decisión N° 370.

El 13 de julio de 2007, la Comisión de la CAN, aprobó la Decisión 669, por medio de la cual se permite a los Países Miembros introducir modificaciones o reformas arancelarias.

La Decisión 669, tendría vigencia desde el 1 de agosto de 2007 hasta el 31 de enero de 2008, período dentro del cual un Grupo de Alto Nivel preparará una propuesta de Decisión con miras al establecimiento de una Política Arancelaria de la Comunidad Andina que incorpore a todos los Países Miembros: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

En ese sentido, con esta Decisión, los países miembros de la CAN, quedan en libertad para definir sus propia política arancelaria que responda a sus intereses nacionales

2.1.4. Instrumentos de la Política Arancelaria.

En general, podemos decir que en el marco de la aplicación de una política comercial, y por consiguiente de una política arancelaria, un país puede aplicar regulaciones arancelarias y no-arancelarias.

Los instrumentos de la política comercial son numerosos y en ocasiones, difíciles de identificar. En ese sentido podemos decir que existen dos tipos fundamentales de instrumentos de la política comercial:

- ✓ **Medidas Arancelarias.**
- ✓ **Medidas No Arancelarias.**

2.1.4.1. Medidas Arancelarias (el arancel).

Las barreras arancelarias son la aplicación de impuestos (aranceles) que deben pagar en un país los importadores y exportadores en las aduanas por la entrada o salida de las mercancías. Conocer este tipo de regulaciones que inciden en el producto que se desea comercializar en algún mercado resulta relativamente fácil, toda vez que generalmente se encuentran en una Tarifa Aduanera. En este sentido, la tarifa aduanera es considerada como un instrumento que proporciona transparencia y certidumbre al exportador y al importador.

En cuanto al "arancel", que es el instrumento más utilizado para la implantación de una Política Arancelaria, podemos decir que *"un arancel es un impuesto, que aplica por un gobierno, bajo la modalidad de una tasa aduanera a los bienes importados de una nación, provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado, con lo que su demanda disminuirá."* (Waldemar Ummer y Diezmar Prager, 1998, Pag.17)

Otra definición nos dice que los *"aranceles son las tarifas de impuestos de importación o exportación que perciben las aduanas, y son fijadas por autoridades competentes para la prestación de servicios públicos o privados."* (Guillermo Díaz Doín, 1944, Pág. 16).

Sintetizando, debido a que los bienes no pueden ser nacionalizados (incorporados a la economía del territorio receptor) hasta que el impuesto no sea pagado, un arancel resulta ser uno de los impuestos más sencillos de recaudar, y el costo de recaudación es bajo. Aunque siempre los contrabandistas encuentran modos de evitar el pago de estos impuestos.

La teoría impositiva nos dice que los Aranceles no son sólo una herramienta de la política arancelaria, sino son fuentes importantes de ingresos del Estado; dicho de otra forma, en términos generales, los aranceles son tributos a la importación de bienes que fija el Estado de acuerdo a su política arancelaria.

Por lo tanto, podemos decir que los aranceles son el instrumento más importante y transparente de toda política arancelaria y son reconocidos por la Organización Mundial del Comercio, en virtud de que se establecen en términos de cuotas que se aplican a una base de donde resultan los tributos a pagar, lo que genera seguridad a los importadores y exportadores en cuanto al monto de dichos gravámenes (principio de transparencia).

El objetivo principal de las barreras arancelarias, es impedir la importación de ciertas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, para proteger la producción nacional o para incrementar el intercambio entre un grupo de países.

Las barreras arancelarias, a pesar de la globalización y el Libre comercio, es una practica muy acentuada en muchos países, incluso en los mismos Estados Unidos, que se auto cataloga como el país mas libre en todos los aspectos.

El empleo de la mayor parte de estos instrumentos está regulado por la Organización Mundial del Comercio (OMC), que tiende a sustituir las medidas no arancelarias por las arancelarias buscando una mayor transparencia en los sistemas de protección de sus países miembros.

Modalidades de Aranceles.

Conforme al régimen aduanero, el arancel puede clasificarse en dos tipos principales:

- **El arancel de importación**, que es aplicable a las mercancías que se reciben del extranjero
- **El arancel de exportación**, que se remiten a otras naciones.

Por regla general, a la importación adeudan derechos casi todas las mercancías, y a la exportación sólo los pagan algunas; de donde se infiere que la franquicia arancelaria está muy limitada a la entrada y extendida a la salida.

Según el modo de su aplicación, puede ser:

Aranceles Específicos. Cuando las mercancías están clasificadas en el arancel al peso, cuenta o medida, se llaman específicos sus derechos, por versar sobre su especie ; pero cuando están tarifadas al avalúo, se llaman ad valorem, por gravitar sobre su valor.

Consisten en una cantidad o impuesto fijo determinado según el peso o el volumen de la mercancía, (10 bolivianos por cada zapato importado).

Los derechos específicos se establecen con mucha dificultad y tienen poca duración, pero son los más administrativos, morales, expeditos y prácticos en su aplicación.

Aranceles Ad Valorem. Los derechos ad valorem se fijan con mayor equidad y tienen menor complicación ; pero se prestan más al fraude, la controversia, la lentitud y el expedienteo en los despachos.

Gravan con un porcentaje el precio de las mercancías que entran al país importador (un 10% sobre el precio internacional del zapato).

Arancel Mixto. Es aquel compuesto por un arancel ad valorem y uno específico, aplicados simultáneamente para gravar la importación de un bien.

Asimismo, siendo que hay mucha controversia con respecto a cual de los tipos de arancel son mejor aplicables; la generalidad de los Estados han adoptado un método mixto, que consiste en transformar los derechos al avalúo en específicos, o sea fijar la unidad arancelaria en especie y basar su tipo contributivo en el valor.

Ese sistema mixto, aunque es el mejor de los conocidos, por ofrecer las mayores garantías, no está del todo exento de inconvenientes, pues es muy complicado el señalar con exactitud el valor medio de los diversos géneros comprendidos en cada partida del arancel, para deducir de ese precio el derecho, según el tanto por ciento fijado para su imposición, resultando de ahí que a veces unas mercancías salen perjudicadas y otras favorecidas.

El sistema mixto precisa continuas revisiones arancelarias que implican poca estabilidad para los operadores del comercio exterior del país, pues ante cualquier cambio de situación política que se sucedan en un gobierno, plausibles a diferentes principios económicos, pueden cambiar los aranceles de protectores en liberales, o de liberales en protectores, con sólo admitir precios crecidos o rebajados que sirvan de base a la fijación de los derechos específicos.

Con relación a su objeto, un arancel se clasifica en:

El “**arancel de renta**”, es una serie de tarifas designadas fundamentalmente para recaudar fondos por un gobierno. Por ejemplo, un arancel para importación de café (en un país que no produce café) recauda una cantidad estable para el gobierno.

El “**arancel proteccionista**”, es usado para inflar los precios de manera intencionada sobre un producto importado, para proteger a la industria nacional de la competencia extranjera. Por ejemplo: un arancel del 50% sobre una máquina que los importadores habrían vendido a Bs. 1000 y ahora, a causa del arancel, venden a Bs. 1500. Sin ese arancel, los fabricantes locales sólo podían vender la máquina a Bs.1000 o arriesgarse a que la gente se la compre a otros más barata, pero ahora pueden hacer la misma venta a Bs.1500.

El **arancel “Prohibitivo”**, cuando aparecen tan exageradamente elevados que impiden la entrada de las mercancías extranjeras sobre que versan, pues en este caso equivalen a verdaderas prohibiciones

El **arancel “Liberal”**, cuando gravitan con moderación sobre los artículos de general consumo, pues procuran solamente allegar recursos para el Estado, con los menores gravámenes posibles para el comercio.

Un **arancel “Oportuno”**, cuando sin seguir una regla fija se manifiestan elevados o reducidos, según las condiciones de las mercancías sobre que versen.

La OMC y los Aranceles

Los aranceles como medios efectivamente aplicados por los Miembros de la OMC presentan grandes diferencias.

Desde el establecimiento de la OMC, en 1995, la liberalización de los aranceles se ha desarrollado mediante la aplicación de los compromisos de la Ronda Uruguay y las posteriores iniciativas de liberalización, en especial sobre los productos de la tecnología de la información, así como por medidas autónomas.

Sin embargo, es difícil determinar las tendencias de los aranceles efectivamente aplicados a lo largo del tiempo porque los Miembros de la OMC muchas veces fijan aranceles sobre productos agropecuarios en términos específicos (por volumen, peso o contenido físico), y su equivalente ad valorem depende de las tendencias de los precios de los productos, así como de la aplicación de los compromisos.

Además de los niveles de los aranceles aplicados, un aspecto fundamental de la política arancelaria es el grado de previsibilidad de su régimen. La experiencia ha mostrado que los beneficios económicos derivados de un régimen comercial abierto se obtienen más fácilmente cuando los agentes económicos tienen confianza en que existen garantías contra el retroceso de la política.

El compromiso de consolidar los aranceles en la OMC ofrece un elemento de estabilización. Los Miembros de la OMC están obligados en ese sentido respecto de los aranceles de los productos agropecuarios, pero la medida en que los países aprovechan esta oportunidad respecto de otros productos es muy diversa, en particular en cuanto al desnivel entre los tipos consolidados y los efectivamente aplicados. Podría lograrse una mayor previsibilidad aumentando las consolidaciones y aproximando los tipos consolidados a los efectivamente aplicados.

Por lo tanto se puede decir que los países con mayor ingreso por habitante tienden a mantener, globalmente, aranceles más bajos para beneficiar a sus consumidores y productores.

2.1.4.2. Medidas No Arancelarias.

Hasta aquí se ha considerado principalmente uno sólo de los instrumentos de protección comercial, que es el arancel ad valorem, o sea el que se fija como porcentaje de derecho de importación sobre el valor de la mercadería declarado por el importador, siendo éste el valor aceptado por la OMC como base imponible del arancel.

Sin embargo, existen otros mecanismos, algunos de ellos aceptados por la OMC, que también pueden servir como instrumentos de una política arancelaria, que pueden aplicarse transitoriamente, mientras se perfecciona el procedimiento conducente a la aplicación o no del mismo.

Las medidas no arancelarias corresponden a las leyes gubernamentales, regulaciones, políticas o prácticas que restringen el acceso de productos importados a su mercado. Por ende, incluyen tanto normas legales como procedimientos administrativos no basados en medidas explícitas, sino en directivas informales de instituciones y gobiernos.

En resumen, es toda medida impuesta sobre los flujos de comercio que no sea una medida arancelaria. Algunas de estas medidas pueden constituirse en barreras no arancelarias; por ende, incluyen tanto normas legales como procedimientos administrativos no basados en medidas explícitas, sino en directivas informales de instituciones y gobiernos.

Esas medidas han cobrado mayor importancia relativa como impedimentos para el comercio desde la Segunda Guerra Mundial, a raíz de la reducción de los aranceles.

La actual política arancelaria nacional, se caracteriza por enfocarse en mayor grado en la modificación de niveles arancelarios, casi sin contar con otros mecanismos no arancelarios, que son de mucha utilidad en otros países para el manejo del comercio (tales como las formas de financiamiento de importaciones y exportaciones, los mecanismos antidumping, el uso de normas técnicas como instrumentos de política comercial, etc.).

Quizás el principal motivo para ello, es que el comercio nacional es poco complejo, siendo que basa su oferta exportable fundamentalmente en pocos recursos naturales o productos con baja elaboración y baja agregación de valor, e importa fundamentalmente productos complejos y con mayor valor agregado y contenido de tecnología, por lo que basta con aplicar la medida arancelaria con eficiencia, para poder controlar el flujo comercial.

Pero para implementar una política arancelaria integral, es muy importante tener en cuenta a los mecanismos no arancelarios, debido en gran medida a que los países de la región, incluido el nuestro, han avanzado en acuerdos de libre comercio, basados principalmente en la reducción de aranceles, por lo que al disminuirse los aranceles de importaciones, se podría hablar de una desprotección a nivel comercial.

Por lo que podemos afirmar que gran parte del comercio nacional depende de las negociaciones económicas bilaterales y multilaterales, que tiene suscritas el país.

En general, Bolivia evita el uso de obstáculos no arancelarios y nunca ha adoptado medidas antidumping o de salvaguardia. El país utiliza programas de reembolso de impuestos para prestar apoyo a las exportaciones, pero los programas probablemente ayudan poco a superar las dificultades que representan para los productores y los exportadores los problemas estructurales que afectan a diversos sectores de la economía. El informe señala que los exportadores bolivianos tropiezan también con dificultades para tener acceso a determinados mercados extranjeros, especialmente con respecto a las prescripciones técnicas.

Medidas No Arancelarias a las Importaciones.

Vigilancia a las Importaciones. Que actúa controlando permanentemente las cantidades ingresadas por importaciones. Es una medida que tiene un efecto inhibitorio sobre las importaciones, dada la incertidumbre que genera a los exportadores, dada la amenaza de aplicación en el futuro de medidas restrictivas.

Esta medida, establece un precio mínimo por debajo del cual la mercadería importada debe pagar derechos adicionales con el objetivo de igualarlos a los precios internos.

Las "salvaguardias por precios" y los "precios de referencia" actúan de la misma manera que los "precios de entrada". Son medidas que permiten al mercado interno, independizarse de las fluctuaciones internacionales de precios, protegiendo así los ingresos del productor interno.

Debe señalarse que el artículo VIII del Acuerdo General – GATT, dispone que los derechos y cargas distintos de los derechos de aduana y los impuestos internos "se limitarán al coste aproximado de los servicios prestados y no deberán constituir una protección indirecta de los productos nacionales ni gravámenes de carácter fiscal aplicados a la importación o la exportación".

Asimismo, el artículo III del Acuerdo General – GATT, permite la aplicación de impuestos interiores sobre las importaciones, aunque en él se reconoce que esos impuestos no deberían aplicarse a los productos importados de manera que se proteja la producción nacional.

Normas Técnicas. Son las restricciones consideradas necesarias para proteger la salud y la higiene. Como ejemplo podemos ver a las condiciones de etiquetado o las medidas para hacer cumplir la normativa medioambiental.

Medidas administrativas. Más extendidas que los acuerdos voluntarios, y mucho más difíciles de identificar y controlar, las medidas administrativas pueden ser extremadamente sencillas. Un ejemplo sería dejar un contenedor lleno de productos perecederos a pleno sol durante los interminables controles administrativos.

Cuota de importación. Consistente en una restricción directa a la cantidad de un bien que puede importarse en un país, son restricciones cuantitativas (por ejemplo, la limitación anual de las importaciones de automóviles japoneses a un número determinado de unidades).

En este caso, se dan cuando un gobierno establece un límite a la cantidad de producto, otorgando licencias de importación de forma restringida.

Asimismo, actúan principalmente sobre las cantidades de las mercancías comercializadas, a diferencia de los aranceles que actúan vía precios, es por ello que estas medidas tienen una gran efectividad inmediata.

Su aplicación puede estar o no condicionada a posibles variaciones arancelarias. Cuando están condicionadas, las cuotas establecen la cantidad máxima del producto a ser importada con un arancel determinado. Por encima de ese volumen, se deben abonar tasas mucho más altas que, en algunos casos, se transforman en virtuales prohibiciones a la importación.

Por ejemplo, el Régimen Comercial de la Banana en la UE permite la importación de una cantidad determinada a un arancel reducido. El importe del arancel se multiplica casi por cuatro para las importaciones que superen dicho límite.

Existen cupos generales que se negocian en el GATT a los cuales todos los países tienen acceso, y cupos bilaterales que otorgan preferencias a ciertas naciones.

Cuando un producto tiene asignada una cuota acordada en el marco del GATT y otro bilateral, el segundo tiene aranceles más bajos, creando así una preferencia adicional para el país en cuestión.

En este caso se producen unos efectos muy similares a los estudiados para el arancel. La disminución de la cantidad ofertada presiona al alza los precios de las importaciones restringidas y aumenta la producción nacional del bien.

Pero hay una diferencia importante: el arancel genera renta para el Estado en forma de ingresos arancelarios susceptibles de ser redistribuidos entre el conjunto de la sociedad, mientras que con restricciones cuantitativas serán los importadores quienes se apropien en exclusiva de la renta de la cuota

Por ello, lo preferente es recurrir al cupo solamente como un mecanismo transitorio y de urgencia, mientras se prepara la aplicación de otro mecanismo como ser el arancel específico o el antidumping, dado a que el cupo deforma fuertemente la estructura de protecciones efectivas, y es muy difícil de defender ante la OMC.

Medidas antidumping. El sistema multilateral permite, desde luego, que los países restrinjan sus importaciones cuando su industria se vea perjudicada, pero sólo en determinadas circunstancias y sujetándose a un control estricto.

Esto parece sencillo, pero en la práctica puede ser extremadamente complejo. Por ejemplo, a causa de las variaciones en las especificaciones y en los conceptos de «precio» que incluyen costes de comercialización.

En ese sentido, podemos decir que estos mecanismos son aplicados cuando se considera que el precio declarado es inferior al "normal", el mismo que puede determinarse según el precio que se considere vigente en los mercados internacionales, o al costo de producción más una ganancia coherente.

Por lo tanto, cuando hablamos de costos inferiores, o bien se está ante una maniobra fraudulenta del importador (subfacturación) o bien ante una deformación del precio hecha por el exportador/productor externo, generalmente para penetrar con facilidad en el mercado.

Sea cual sea el caso, lo trascendental es que al disminuir el precio declarado, el derecho de importación (arancel) ad valorem también se menoscaba, puesto que tal arancel es calculado en medida al porcentaje de dicho precio.

En tal sentido, estos los mecanismos de protección enfrentan el problema central que radica de la valoración de cuál es el precio denominado "normal", que resulta ser aun más difícil cuanto más diferenciado es el producto.

Concretamente, tal determinación del precio denominado "normal", actualmente es más efectivo que en décadas atrás, debido a la informatización de bancos de datos que permiten una rápida comparación de precios internacionales, mejorado en mucho la calidad y cobertura de la información, siendo asimismo evidente que la determinación de un precio correcto, depende de la calidad, eficiencia y transparencia del aparato administrativo gubernamental.

En los últimos años se han multiplicado las denuncias contra el dumping ecológico y social. Se denomina dumping ecológico a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen con métodos productivos muy contaminantes y perjudiciales para el medio ambiente (se denomina dumping social a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen mediante trabajadores mal pagados o esclavizados, trabajo infantil, trabajo de presos, etc).

En el caso específico del país, la penetración de importaciones a pesar del nivel de arancel, se debe fundamentalmente a que el exportador/productor del país exportador vende sus productos a bajo costo, generando así dumping.

Al respecto, el mecanismo clásico e internacionalmente aceptado es la aplicación de una barrera a la importación, que puede ser la elevación del arancel al producto que represente aquellas importaciones que demuestren tener un origen "sospechoso" (de competencia desleal).

En Bolivia, la legislación antidumping esta representada en forma general por el Decreto Supremo Nº 23308, "Normativa Antidumping y de Prácticas Desleales", de 7 de diciembre de 1991.

Sin embargo, el problema principal de esta norma ha sido su aplicación, siendo que básicamente no existe un mecanismo capaz de cumplir con sus objetivos, y generar un aparato de tramitación administrativa por parte del Estado, que aliente a las empresas a protegerse ante la competencia desleal.

En este sentido, es primordial reforzar y mejorar la gestión administrativa estatal en especialmente para PYMES, capaz de efectivizar la protección y que pruebe de un modo suficientemente claro el dumping; tal mecanismo debería generarse en función del resultado de una nueva política comercial externa.

Asimismo, es necesario tomar en cuenta, que en el marco de la OMC, tales procesos de dumping son complejos y relativamente lentos, ya que mientras se desarrolla el proceso de presentación de pruebas, etc. se debe aplicar el principio de "daño inminente", que la OMC acepta y es continuamente utilizado por países desarrollados.

Tal principio, permite tomar una medida paliativa sobre las importaciones sospechosas de dumping, y cuando se demuestre que los precios de productores locales, hayan sido presionados negativamente, a efecto de las importaciones, afectándose así la rentabilidad de tales productores.

Sobre la base de ese argumento, se puede aplicar provisionalmente algún mecanismo de elevación de protección, como ser un incremento del arancel ad valorem, o la fijación de un precio de referencia de importación superior al precio ad valorem, sobre el cual se aplique el arancel existente, el mismo que estaría sobre la base de precios internacionales de bienes iguales o similares.

En muchos casos, lo que ocurre no es un dumping comprobable, sino una reducción de precio de la mercadería provocada por la política comercial de un país, cuyos mecanismos pueden ser tan indirectos y generalizados a grandes grupos de bienes que resulta imposible probar el dumping.

Sin embargo, las caídas de precios en ciertos sectores, como es el caso clásico de la producción de indumentaria de vestir, pueden deberse a "colas de producción", es decir cuando la mercadería producida, ya no podrá ser exportada por factores tales como cambios de moda o modelo, y se vende a precios "de remate".

En tales casos, es adecuado aplicar derechos específicos, que a diferencia del derecho o arancel ad valorem, el específico no es un porcentaje del precio del bien, sino una suma fija, por lo tanto la carga impositiva/protectiva se independiza del precio.

Cabe mencionar que los derechos específicos, para no exponerse ante la OMC, deben ser realmente fijados sobre la base de precios "normales" de mercado, tarea que no es simple.

Asimismo, la aplicación de derechos específicos, también debe contemplar ciertos mecanismos de protección, ante efectos como los de "corrimiento de clasificación", que se realizan para evadir el mecanismo; es decir, cuando al aplicarse un derecho específico a cierta mercancía, cuya descripción puede "asimilarse" a otra, pero que no tienen derecho específico, se clasifica la mercancía en la subpartida sin derecho específico, lo que podría calificarse como defraudación aduanera.

Dependerá de la calidad técnica de clasificar correctamente las mercancías que aplican el derecho específico, así como de la capacidad y transparencia de control de la Aduana.

Regulaciones de origen. Son aquellas regulaciones, con respecto al origen de la mercancía. Sin embargo el problema principal al aplicar estas medidas, surgen cuando un determinado bien, lleva consigo muchos componentes que proceden de varios suministradores, fabricados a menudo en países diferentes; por lo que el definir qué es lo que determina su nacionalidad, resulta bastante complicado.

Licencias de importación. Son procedimientos administrativos que requieren la presentación de una aplicación u otra documentación (que no son los requeridos con propósitos aduaneros) al órgano administrativo pertinente como una condición previa para la importación de bienes. Acuerdo de la OMC sobre Procedimientos de Licencias de Importación.

Licencias automáticas de importación. Sistema de licencias de importación en virtud del cual la aprobación a todas las solicitudes está garantizada y en el cual los procedimientos para el trámite de estas licencias automáticas no se administran de manera que tengan efectos restrictivos en las importaciones sujetas a tales licencias.

Licencias no automáticas de importación. Son licencias que no caen bajo la definición de licencias automáticas de importación. Las licencias no automáticas son usadas para administrar restricciones comerciales tales como restricciones cuantitativas cuando han sido justificadas en el marco legal aplicable al comercio internacional.

Medidas No Arancelarias a las Exportaciones.

Subsidio a la Exportación. Se trata de una ayuda otorgada a los productores o exportadores por vender un bien al resto del mundo, ya sea una cantidad determinada (subsidio específico) o un porcentaje del precio del bien (subsidio ad valorem).

El objeto es acercar los precios de un producto nacional no competitivo a los precios internacionales, permitiendo así exportarlo a precios inferiores a los vigentes en el mercado nacional.

Los subsidios directos a la exportación están prohibidos por la OMC y las ayudas relacionadas con el crédito a la exportación se encuentran severamente restringidas por el denominado consenso OCDE. No obstante, muchos de los instrumentos de promoción de las exportaciones aceptados por los compromisos internacionales funcionan igual que un subsidio: reducen los costes de los productores.

En consecuencia, el análisis del subsidio puede ser fácilmente extendido a otros mecanismos de apoyo a la exportación.

Podría decirse que es una medida que estimula el comercio, pues al recibir subsidios los productores o exportadores de un mercado dado. facilita su participación en el mercado internacional.

Asimismo, esta medida puede afectar al comercio internacional de diversas formas. Por una parte al aumentar la producción interna elimina importaciones. En segundo lugar, los subsidios a la exportación desplazan de terceros mercados a otros países más eficientes y competitivos. Los dos efectos mencionados, provocan una disminución de los precios internacionales.

Régimen devolutivo de derechos. Es el procedimiento aduanero que permite en el momento de la exportación de mercancías, obtener la devolución (total o parcial) de los derechos o impuestos de importación que hayan sido pagados sobre dichas mercancías o sobre los materiales contenidos en las mercancías exportadas o consumidas durante su producción.

Requisito de desempeño. Requisito legal impuesto a productores de bienes y/o servicios, que impone sobre ellos ciertas obligaciones. Por ejemplo algunos acuerdos comerciales incluyen, entre otros, los siguientes requisitos de desempeño:

- a) que un nivel o porcentaje dado de bienes o servicios sea exportado;
- b) que los bienes o servicios domésticos del país productor que otorga una exoneración arancelaria sean substituidos por bienes o servicios importados;
- c) que una persona que se beneficia de una exoneración arancelaria debe comprar otros bienes o servicios en el territorio del país que otorgar la exoneración o concede una preferencia a bienes o servicios producidos domésticamente;
- d) que una persona que se beneficia de una exoneración arancelaria debe producir bienes o proporcionar servicios en el territorio del país que otorga la exoneración, con un nivel o porcentaje dado de contenido nacional; o
- e) un requisito que relacione en cualquier manera el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones o el monto de flujos de divisas.

Restricciones voluntarias a las exportaciones. Medida adoptada por un país exportador por la cual se limita voluntariamente el volumen o valor exportado de una determinada mercancía hacia un país importador específico.

Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías, generalmente conocido como "Sistema Armonizado" o simplemente "SA", es una nomenclatura internacional multi-propósito de mercancías, desarrollada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Comprende cerca de 5,000 grupos de mercancías, cada una identificada por un código de seis dígitos, ordenadas en una estructura lógica y legal, y es complementada por reglas bien definidas para lograr una clasificación uniforme. El sistema es utilizado

por más de 177 países y economías como base para sus aranceles aduaneros y para la recolección de estadísticas de comercio internacional. El Sistema Armonizado es regulado por "La Convención Internacional del Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías".

Zonas de procesamiento de exportaciones. Zona industrial claramente delineada que constituye un enclave de libre comercio en lo que hace a los regímenes de aduana y de comercio de un país y donde las firmas extranjeras y nacionales producen principalmente con fines de exportación con un cierto número de incentivos fiscales y financieros.

2.2. CARACTERÍSTICAS DE UNA REFORMA A LA POLÍTICA ARANCELARIA.

2.2.1. Reforma a Niveles Arancelarios.

Cuando nos referimos a incrementar la protección efectiva de cualquier etapa de la producción de un bien (sea esta en la protección al valor agregado o protección efectiva), ya sea por un medio arancelario o no arancelario, nos referimos a transferir ingresos a las empresas en las que se realiza esa etapa productiva del comercio, por lo que se estaría haciendo empleo de un instrumento en sí, de la política de estructura productiva.

Ello, salvo que los intermediarios entre productor y consumidor (nacional o del exterior), que generalmente son los comerciantes, se apropien de dicha transferencia; lo que podría ser decisivo en cualquier política arancelaria que se desee implementar.

Sin embargo, ello ya no corresponde a la política arancelaria tal protección, sino corresponde a las políticas de defensa de la competencia y otras, como puede ser el promover alternativas en las que tales productores se asocien para poseer o controlar a los comercializadores, como por ejemplo el caso de asociaciones de empresas importadoras y/o exportadoras, cooperativas de productores, o las instituciones estatales o mixtas de promoción de la exportación de PYMES.

Por lo tanto, podemos afirmar que la protección al valor agregado depende, desde el punto de vista arancelario, por una parte a los aranceles gravados a los insumos que usa una etapa de producción, así como al arancel del producto en esa etapa, siendo que tales insumos son producidos en el país. Cuanto mayor es la diferencia entre el arancel promedio ponderado de los insumos y la del producto, mayor es el aliento a esa etapa de producción.

En ese contexto, cabe aclarar que el concepto de protección efectiva se aplica también a las exportaciones, porque entre otros, la diferencia entre el costo de insumos y el precio es el valor agregado de la exportación, y éste puede ser aumentado o disminuido para una etapa de la cadena productiva.

Por lo tanto haciendo una diferenciación por el tipo de retenciones, se pueden aplicar ciertos subsidios a insumos, o inversamente al producto, como por ejemplo el aplicar retenciones a la exportación de gas, traslada ingresos al exportador de bienes intensivos en el uso de gas.

Asimismo un impuesto a la exportación de cueros no curtidos, trasladaría ingresos a las curtiembres, o un escalonamiento de mayor retención al cuero sin curtir, menor al curtido, y ninguna a los productos terminados de cuero traslada ingresos a favor de los productores de calzado de cuero y cualquier otro artículo que tenga al cuero como insumo.

Para tal efecto, es muy importante el poder determinar la diferencia real entre el precio local y el internacional, el mismo que surge al sumársele además el arancel, más otras imposiciones sobre importaciones y el efecto de medidas no arancelarias de protección, si es el caso.

Ese precio internacional, puede ser mayor, debido al abuso de una posición dominante en el mercado interno, o menor, debido a una posición subordinada en el mercado interno.

2.2.2. El Proteccionismo y los Aranceles.

El proteccionismo es el desarrollo de una política arancelaria en la que, para proteger los productos del propio país, se imponen limitaciones a la entrada de similares o iguales productos extranjeros mediante la imposición de aranceles e impuestos a la importación que encarezcan el producto de tal suerte que no sea rentable.

La política proteccionista ha conocido distintos periodos de auge y decadencia. De forma general, en situaciones de economía de guerra o de autarquía, el proteccionismo se aplica de manera tajante. En situaciones de crisis económica, ciertos niveles de protección a los propios productos evitan una caída fulminante de precios y el consiguiente descalabro de algún sector de la economía nacional.

En la actualidad el proteccionismo está claramente presente en la política de grandes potencias económicas, como son la Unión Europea y los Estados Unidos, frente al resto de las economías del Tercer Mundo o emergentes para evitar que, con mano de obra y costes más baratos, algunos productos agrícolas se vean en claro retroceso, convirtiendo al proteccionismo en uno de los debates mas controversiales en la Organización Mundial del Comercio, toda vez que tal nivel de protección impide el desarrollo de las economías más pobres.

Este tipo de proteccionismo se desarrolla mediante la implementación de elevados subsidios a los productores locales, y mediante la imposición aranceles a los productos extranjeros.

2.2.3. Reforma Arancelaria basada en Bienes Producidos o No producidos.

Una reforma arancelaria basada en la cuestión de la aplicación de aranceles según el criterio de producción o no producción de las mercancías, es en teoría y en la práctica muy complejo.

Concretamente, es cierto que conceptualmente el aplicar aranceles a productos que no se fabrican en el país, sean insumos, bienes de capital o bienes de consumo, eleva los costos y precios, sin relación inmediata con la producción del bien.

Asimismo, también es cierto conceptualmente que cuando no se arancela un bien, basándose sólo en el criterio "no se produce", se modifica su estructura arancelaria sin saber si los efectos negativos sobre los costos, precios y protecciones efectivas de los bienes que se producen, son mayores que los beneficios que surgen de alentar la producción del bien, vía su protección cuando aún no se produce.

Esa es la razón principal por la cual, hay tanta discrecionalidad en cuanto a la aplicación o no un arancel sobre la base de este criterio.

Por lo tanto, si bien no es lo ideal, es aconsejable que los bienes que no se producen tengan un arancel mínimo o cero, **pero a la vez que se planifique y construya, con coherencia y visión, un sistema estatal capaz responder con rapidez la aplicación del arancel cuando así sea necesario, y se haya verificado el compromiso de inversión para la producción de determinada mercancía.**

Sin embargo, a pesar de que un arancel alienta la decisión de invertir en la producción, para la sustitución de la importación de un determinado bien, en la medida en que la protección permite la competencia con el importador, es importante tomar en cuenta que la política arancelaria del país, sería extremadamente débil si se esperase que para fijar un arancel a determinado bien, primero se logre la fabricación de ese producto.

Asimismo, no se pueden desconocer los peligros de compromisos de inversión que finalmente no llegan a cumplirse.

En tal sentido, podemos decir es fundamental para cualquier reforma arancelaria la capacidad y rapidez de respuesta, técnico-administrativa para analizar cuándo corresponde modificar o colocar un arancel, en función de proyectos de inversión y para seguir todo el proceso de verificación de marcha del proyecto (como por ejemplo la aplicación de eventuales cargas por incumplimiento, etc).

2.2.4. Reestructuración a la Estructura Arancelaria Nacional.

Nuestro país, aplica un arancel uniforme del 10 por ciento, excepto en el caso de materias primas y los bienes de capital, en los que aplica niveles del 5% y 0%, y el arancel máximo homologado ante la OMC es de 40 por ciento, es decir que existe una amplia brecha entre los aranceles aplicados y los consolidados.

Tomando en cuenta que ese 40 por ciento, es el nivel de máximo a aplicarse, a partir de ese máximo deberían irse disminuyendo los distintos niveles de arancel, principalmente según etapas productivas y en función de las características de cada una, y según criterios de producción o futura producción del bien.

En ese contexto, para que se proyecte una nueva política arancelaria, es preciso que se realice una revisión completa de la estructura arancelaria nacional, la misma que sólo puede ser realizada por especialistas en el ámbito arancelario, y que se diseñe e implemente en un marco institucional, capaz de informar y discutir con las representaciones de empresarios pequeños, medianos y mediano-grandes, a trabajadores y consumidores.

Tal marco institucional es la condición necesaria para que dicha modificación de la estructura arancelaria tenga los alcances necesarios.

Asimismo, una reestructuración de la estructura arancelaria nacional, **más que ser una elevación generalizada de aranceles, corresponde a una elevación del promedio de aranceles, lograda a través tanto de elevaciones como de reducciones que en conjunto, que principalmente constituyan una reestructuración de los niveles de protección efectiva, a ciertos bienes seleccionados bajo principios de producción actual y producción proyectada.**

Antes de contemplar esos aspectos generales, que son relativamente independientes de la distinción de los bienes por su destino (o sea, bienes de consumo, de capital e intermedios o insumos), cabe detenerse en el problema de los aranceles de bienes de consumo y de capital, ya que la suspensión de importaciones de los mismos ya propuesta es transitoria.

2.2.5. Reestructuración Productiva.

En general el primer objetivo de una modificación arancelaria, es la elevación del promedio de los aranceles, para la reestructuración productiva.

Pero tal elevación del promedio de aranceles, no debe entenderse como una elevación generalizada y sin un objetivo específico, ni mucho menos; sino como un conjunto integral de aumentos y reducciones de aranceles, con el objetivo de:

- **El incremento de la protección efectiva de los sectores y etapas productivas que producen bienes más diferenciados, con mayor valor agregado, mayor incorporación de progreso técnico y/o mayor incorporación de mano de obra.**

Siendo la cota máxima del 40%, para aumentar la protección efectiva de las etapas productivas, tal disminución resulta absolutamente necesaria, dada la morfología de los mercados y las tendencias de la producción mundial, que coincide con bienes cuyos precios relativos tienden a aumentar a nivel mundial en el largo plazo, y que oscilan menos en el corto y mediano.

Sin embargo, hay que tener muy en cuenta ciertos factores del mercado, antes de elevar el arancel a cualquier producto, tales como el grado de oligopolización de la producción nacional, la cual al combinarse con la ausencia de mecanismos reales de defensa de la competencia y del consumidor, determina que los bienes producidos por grandes firmas y conglomerados financieros, sean en buena medida protegidas por la misma morfología del mercado, y el uso y abuso de posiciones dominantes en los mercados.

En ese marco, cuando hablamos de la protección arancelaria a **bienes de consumo**, nos referimos a proteger a aquellos *“bienes finales producidos por el hombre destinados al consumo de las personas. Entre los bienes de consumo podemos distinguir los producidos para el consumo inmediato como por ejemplo caramelos, dulces; o lo que se denomina bienes duraderos, que se pueden utilizar varias veces durante largos periodos como es un automóvil, un reproductor de videos o una lavadora”*.(Banco de Información Económica, <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx>).

En general, el concepto de poner la máxima protección efectiva a bienes de consumo, por el hecho obvio de que están al final de la cadena productiva, y por las características de nuestra capacidad productiva, es un criterio acertado, pero sólo en términos muy generales, debido a tres razones fundamentales:

- ✓ No todos los bienes de consumo son más complejos o requieren una mayor protección efectiva, por lo que se requiere de un análisis complejo para determinar la necesidad o no de tal protección.
- ✓ Siendo el objetivo de la estructura arancelaria, de influir sobre la estructura productiva, la aplicación de aranceles elevados a los bienes de consumo, para darles la mayor protección efectiva (dependiendo de los aranceles de sus insumos), implicaría que la estructura productiva pueda sesgarse en el mediano y largo plazo, fundamentalmente a la producción de bienes de consumo.
- ✓ Hay que tomar en cuenta que es preferible para el país, la reducción del consumo de bienes suntuarios, para aumentar impulsar de otros bienes de consumo de la mayoría de la población.

Esto último, salvo exclusivamente en los casos en que la producción de bienes de consumo suntuarios, sirva para dar apoyo al incremento de exportaciones que ganen posiciones significativas en los mercados mundiales, tal como es el caso de vinos finos producidos en Tarija.

En ese sentido, es importante no caer en la vía de doble sentido, al intentar encarecer por vía del arancel los bienes de consumo suntuario, ya que ello alienta la producción de esos bienes, que no es un objetivo general deseable por sí mismo.

Es por eso que para evitar un problema de esa escala, se debe usar otro instrumento: **el impuesto interno**, que en el caso nacional bien puede tomar ese lugar el Impuesto al Consumo Específico. Un alto impuesto interno sobre bienes suntuarios, aumenta los recursos públicos, reduce el consumo del bien, y no transfiere ingresos a los que lo producen, reduciéndose así la posibilidad que existan ventajas competitivas para exportar esos bienes.

El consumo de suntuarios fundamentalmente importados, es de gran importancia en el comercio país, es el caso clásico de las bebidas alcohólicas, más aún cuando el espectro de dichos bienes suntuarios se ha expandido en el mercado internacional debido al actual modelo económico, que causa una redistribución regresiva del capital a escala mundial.

En ese sentido, podemos afirmar que dado al retroceso del sector productivo nacional, los denominados bienes suntuarios ya no se tratan de bebidas como el whisky, sino de una vastísima gama no solo de bienes de alto precio, sino incluso de bienes de precio menor, suntuarios desde el punto de vista de muy baja capacidad adquisitiva de la mas de un tercio de la población nacional.

Así podemos ver que tales bienes son desde los electrónicos de muy alto precio, hasta los automóviles de lujo, por lo que su consumo debe reducirse en el marco por vía de impuestos internos, que hasta podrían llegar a incluir impuestos a las ganancias, a la riqueza personal, así como también sobre algunos los bienes de lujo.

Por lo tanto, concluimos que usar los aranceles para reducir el consumo de estos bienes, sería no sólo erróneo por lo ya mencionado; sino también porque lo que se lograría con una medida arancelaria, podría ser el desplazar la importación del bien final a la de los insumos que se utilizan para ensamblarlo, más aún cuando en muchos casos se tienen insumos similares en bienes no suntuarios, lo que sería perjudicial para otros sectores productivos.

- **Bajar los aranceles de los insumos que se producen con ventajas competitivas y además están protegidos por la oligopolización del mercado.**

Siendo que esos insumos son los de uso más difundido, y por lo mismo los que más pesan en la formación de precios y dada la oligopolización mencionada, al aumentar de precio, refuerzan la transferencia de ingresos desde los trabajadores y el grueso de los empresarios hacia el capital concentrado, lo que podríamos relacionar con lo que pasa con la inflación.

- **La modificación arancelaria debe planificada concordante con la estructura arancelaria de los demás miembros de la Comunidad Andina.**

No obstante que actualmente no se encuentra en vigencia el Arancel Externo Común, de la CAN por la Decisión 669, es importante que antes de asumir cualquier modificación a los niveles arancelarios nacionales, se tomen en cuenta también los niveles arancelarios de los países socios de la CAN.

2.2.6. Una Política Arancelaria Selectiva.

Desde el punto de vista de la función que cumplen los bienes, es necesario que se revise totalmente la política comercial externa en materia de aquellos bienes con una función determinada, como es el caso de los "Bienes de Capital".

El argumento principal para que los bienes de capital tengan un arancel bajo, que actualmente es de cero (0%), es por que al aumentar su precio, se desalienta la inversión porque la encarece.

En ese sentido, a continuación se plantean dos cuestiones de importancia en la relación inversión – bienes de capital:

- ✓ La inversión aumenta y mantiene ese crecimiento, únicamente si se espera que la economía crezca, por lo que podemos afirmar que aunque los bienes de capital estén con arancel cero, la inversión será nula si en el país no existiese una política clara de crecimiento económico.
- ✓ La principal razón de la importancia de los bienes de capital para la versión en un rubro determinado, es que son bienes portadores de progreso técnico, y que su producción tiene un alto contenido de desarrollo tecnológico, empleo de profesionales, técnicos y en general, trabajadores de alta calificación, es por ello que cuanto más desarrollado sea un país, mayor su capacidad de uso de bienes de capital respecto del producto total.

Asimismo, los bienes de capital también tienen que ver con otros temas no estrictamente arancelarios.

Es así que en cuanto a la inversión pública, siendo uno de los principales objetivos del estado el mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos, se debe plantear una política comercial que derive en la demanda de bienes de capital, que conlleve a la inversión pública con la meta de una producción nacional consistente. Esto nos lleva a un objetivo en si mismo, que es el estimular la producción de bienes de capital nacional.

Sin embargo, en esa materia el país carece de una política gubernamental enfocada a la producción de bienes de capital, siendo el obvio beneficiario de todas las políticas financieras el capital concentrado, que es fundamentalmente importador y no productor de bienes de capital.

Asimismo, el país por sus características de producción exportadora, resulta ser muy difícil que surja una industria de bienes de capital. Si bien esto trasciende la política comercial en su aspecto más directo, es necesario tenerlo en cuenta para no sesgar la política arancelaria en materia de bienes de capital.

Por lo tanto, tomando en cuenta la importancia de que se facilite la intervención de estos bienes en las diferentes etapas de producción, la estructura arancelaria debe tender a que los aranceles de bienes de capital, aseguren su importación, en tal caso manteniéndose a cero su arancel.

2.2.7. Un Arancel Escalonado.

Como ya se mencionó anteriormente, la estructura del arancel nacional, es "Plana o Flat", caracterizado por mantener un arancel del 10%, con las excepciones del caso (bienes de capital e insumos) conforme a políticas gubernamentales.

Sin embargo, es posible adecuar tal estructura de tal forma que se convierta en escalonado (diferentes niveles arancelarios), con el principal objetivo proporcionar una mayor amplitud de opciones para los diferentes bienes del universo arancelario.

Tal cuestión de escalonamiento del arancel, debe estar conforme de arriba hacia abajo en función del máximo acordado ante la OMC que es del 30%, y siempre teniendo en cuenta las diferentes negociaciones con países socios comerciales y necesariamente conforme con los acuerdos suscritos con nuestros socios en la CAN, aumentándose así las diferencias entre escalones, en cantidad de niveles o porcentajes del arancel.

Tal modificación, especialmente en lo que hace a la estructura arancelaria, debe estar planificada mediante una política comercial específica, que enfoque sobre todo criterios de mediano-largo plazo, así como para el futuro, porque debe influir considerablemente sobre la estructura productiva nacional.

Asimismo tal política comercial debe tomar en cuenta, aspectos fundamentales que son característicos de nuestra economía, que son:

Conforme a una tasa de cambio caracterizado por una alta variabilidad, y con tendencia a bajar con respecto al dólar americano, se observa en el país (conforme a la balanza comercial), un déficit generalizado con muy pocas excepciones, y con tendencia a aumentar, de todos los grandes rubros, o grupos de productos de ciertas etapas productivas.

Con respecto a aquellos rubros que mostraron cierto crecimiento, que son especialmente los de exportaciones tradicionales o materias primas (minerales, gas), reflejan cierta coexistencia de saldos crecientes, algunos deficitarios y otros superavitarios, fundamentalmente por la apertura comercial y las transferencias de ingresos y privilegios otorgados al capital concentrado, permitiendo una reestructuración productiva; aunque tal situación no necesariamente signifique una reestructuración progresiva de la estructura empresaria y productiva.

Tal crecimiento de la producción de ciertos productos primarios, tienen como consecuencia obvia, saldos que reflejan las ventajas comparativas consecuentes de un proceso de reducida industrialización y magra estructura productiva, que lamentablemente enfrenta el país.

Las ventajas competitivas, son aquellas *“ventajas comparativas que no provienen de la dotación específica de recursos naturales de un país o de otros factores semejantes, sino de las habilidades y la tecnología que se incorporan a los procesos productivos. El término sirve para destacar, en particular, la diferencia entre las exportaciones tradicionales de materias primas y productos poco elaborados con respecto a las exportaciones que incorporan mayor tecnología y un tipo de gerencia más eficiente.”* (Carlos Sabino, 1991, Pag. 156).

Lamentablemente, la falta de ventajas competitivas, como país que produce principalmente productos primarios, de alguna forma se ve reforzada por la oligopolización de los mercados, sin ninguna defensa ante una competencia desleal, los diferenciales de acceso y costo del crédito, la ausencia de una política industrial y comercial progresiva y consistente, etc., que fortalecen la incapacidad de competencia con el exterior, representado en unas cuantas grandes firmas, tanto del lado de las importaciones como de las exportaciones.

En conclusión, los problemas de la estructura comercial y productiva, coinciden con los de la concentración de capital y oligopolización.

Asimismo, se puede observar también ciertos sectores productivos, cuyo valor de saldo comercial está vinculado estrechamente a ciclos determinados por factores externos, tales como la variabilidad del mercado entre otros, y demuestran tener déficit en etapas expansivas, superávit en recesivas.

Al respecto, en tales casos parece ser que apropiado el de mantener el arancel asignado a tales mercancías. Sin embargo, en algunos de esos sectores (principalmente de bienes intermedios de uso difundido), lo que en general parece ocurrir es que más de problemas específicos de ventajas o desventajas competitivas, los saldos comerciales tienen que ver, con la capacidad de producción instalada.

Es importante también observar que generalmente en estos sectores concentrados, sus importaciones son predominantemente hechas por los mismos productores, de modo tal que los usuarios PYMES de tales insumos, operan de manera restringida.

Debido a esa situación de asimetría de poder de mercado ya descrita, cualquier modificación en los niveles arancelarios, debe ser complementada con medidas de defensa de la competencia desleal, y promoción de la capacidad de importar tales insumos por parte de PYMES.

Tales medidas tenderían a cambiar la estructura productiva, buscando incrementar la actividad primero, y la inversión después, tanto en los sectores como en las etapas de producción de bienes, con mayor valor agregado en el conjunto de la cadena de valor, e incluyendo más trabajo intensivos calificado, que comprende hasta los niveles de profesionales y técnicos, que estimulan el mayor contenido de progreso técnico, y cuyos mercados crecen más rápidamente a escala mundial.

3. CONCLUSIONES.

La política arancelaria, como cualquier otra política gubernamental, **depende decisivamente de su aplicación efectiva**, por lo que es necesario que la misma cuente con actualizaciones periódicas, fundamentalmente cuando el estado cambia de visión política o de modelo económico; así como también considerando que el comercio exterior a nivel mundial, presenta constantes modificaciones, tanto en su estructura normativa, como procedimental.

El diseño de tal reforma a la política arancelaria, deberá ser planificada de tal manera que tenga como principal objetivo promover la tenue competitividad de la planta productiva nacional.

Para tal objetivo, en primer lugar se debe considerar la medida en que, al no tener la capacidad productiva necesaria, se afecte el acceso a insumos competitivos provenientes del extranjero; para tal motivo, la política arancelaria debe contar con los instrumentos necesarios que determinen el nivel de necesidad de la producción nacional.

En segundo lugar, la política arancelaria debe influir esencialmente sobre las posibilidades de diversificar nuestra producción nacional; y finalmente, la política arancelaria debe afectar sobre el potencial del país para atraer inversiones extranjeras directas.

Asimismo, se debe buscar que cualquier medida que se tome no afecte el acceso a insumos competitivos provenientes de otras regiones, ya la política arancelaria será un determinante importante del costo de la producción en el país, respecto al costo en nuestros socios comerciales; en tal caso, la política arancelaria debe influir sustancialmente sobre las posibilidades de diversificar nuestro comercio, sin afectar indirectamente a sectores determinados.

En resumen, la política arancelaria debe tener como principal objetivo la implementación de los mecanismos necesarios para el gobierno para administrar el comercio exterior e influir sobre su estructura productiva y la relación comercial con los demás países, (además hacerlo con las políticas industriales, de reestructuración productiva, financieras, etc.).

A consecuencia de la consideración anterior, es primordial direccional el diseño de una política arancelaria, que equilibre cuatro objetivos que se disgregan del anterior:

- ✓ La mejora del acceso de los productos nacionales a los mercados externos, mediante la obtención por medio de negociaciones comerciales, de ventajas recíprocas a la apertura del mercado nacional.
- ✓ Con relación a nuestros principales socios comerciales y vecinos territoriales, el fortalecer la competitividad de largo plazo de la industria nacional mediante el acceso de insumos competitivos.
- ✓ Promover la inversión extranjera, de países con los que Bolivia ha suscrito tratados comerciales, así como de otros.
- ✓ Continuar con congruencia el tratamiento arancelario, que actualmente se aplica a los diferentes eslabones de las cadenas productivas.

Asimismo, con respecto a los instrumentos administrativos que deben ser parte de las modificaciones a la actual política arancelaria, los mismos deben tener la capacidad del fortalecimiento y adecuación a la normativa vigente, a fin de asegurar:

- ✓ Que se amolde a las regulaciones técnicas establecidas en el país, especialmente en materia de desarrollo productivo, protección del medio ambiente, derechos de propiedad intelectual, etc.
- ✓ Que, de conformidad con la normatividad internacional suscrita por Bolivia en esta materia, las regulaciones técnicas mencionadas se apliquen estrictamente para los propósitos antes mencionados, precautelando que no se constituyan en barreras injustificadas al comercio exterior.
- ✓ Que las medidas que se tomen en cuanto a una reforma, se apliquen mediante mecanismos ágiles de operación, reduciéndose al mínimo posible los costos de su cumplimiento para operadores del comercio exterior legalmente establecidos.
- ✓ Que se logre la consolidación de un sistema aduanero moderno, para fortalecer la infraestructura de comunicación informática entre el sistema aduanero y las entidades con facultades normativas (Ministerio de Hacienda), de tal forma que el establecimiento de esa infraestructura, contribuya de manera decisiva en la aplicación más eficiente las regulaciones técnicas al comercio exterior.
- ✓ Que conducida por el Ministerio de Hacienda, se logre la consolidación y verificación de las normas técnicas sobre comercio exterior vigentes en el país, así como de los certificados de origen de los productos importados, a fin de incrementar la certidumbre jurídica y la equidad del comercio exterior.
- ✓ Que se busque el fortalecer la transparencia en la aplicación de las referidas medidas técnicas, a través de la actualización (si fuera el caso) de las disposiciones en esa materia.

Por otro lado, es necesario que una reforma arancelaria, tome en cuenta al arancel utilizado en el país, para determinar políticas determinadas a productos que consideramos sensibles a la exportación boliviana, y que van a afectar nuestra competitividad. Por ejemplo, en el mercado interno, toda la cadena de alimentos, que podría identificarse con mayor incidencia en el mercado interno.

Con respecto a los alcances y normativa de la política arancelaria actual, en general se debe buscar que el arancel busque principalmente:

- ✓ Protección alta para las producciones o etapas productivas más importantes para la dinámica del comercio nacional (es decir, para aquellos bienes cuyos mercados mundiales crecen más rápidamente). Ello en materia de sustitución de importaciones (producción de importables) y también de exportación.
- ✓ Protección baja para aquellos bienes e insumos que no tienen producción nacional, principalmente para aquellos que no se tiene ninguna perspectiva de ser producidos.
- ✓ Mayor protección efectiva a las etapas productivas que tienen ya ventajas (como las más dependientes del uso de recursos naturales, o las que usan más capital con relación a mano de obra, que han sido sistemáticamente favorecidas por su acceso a los créditos externos, las licuaciones de pasivos, etc.).

En el diseño de la política arancelaria respecto a los países con los que Bolivia no ha suscrito acuerdos comerciales, deberá tomarse en cuenta la necesidad de que la reducción de barreras arancelarias que pueda llevar a cabo el país se vea recompensada por concesiones recíprocas por parte de los países beneficiados con el libre comercio.

También debe afectar el potencial del país para atraer inversiones extranjeras directas provenientes de países con los que no se han suscrito acuerdos comerciales.

Esto último se debe a que, con frecuencia, para que empresas extranjeras lleven a cabo inversiones directas, es necesario que previamente hayan podido establecer una presencia en el mercado nacional mediante el comercio.

Con respecto al tema de las negociaciones económicas internacionales, es más amplio en lo referido a la política arancelaria interna, por lo que es primordial el mejorar este aspecto, buscando:

- ✓ Aumentar la dedicación de las representaciones diplomáticas del país en el exterior a los temas comerciales (y reforzar sus recursos, especialmente los humanos).

- ✓ De modo decisivo, ampliar la capacidad y recursos de los negociadores comerciales, ante organismos internacionales dedicados al comercio (fundamentalmente la OMC) y ante organismos multinacionales (como la UE).

Es imprescindible que cualquier reforma al sistema arancelario, sea llevado a cabo, en base a una amplia consulta a los diferentes sectores productivos, y con la participación de cámaras, asociaciones y gremios que están relacionadas al comercio exterior del país. Este proceso de participación del sector privado permitiría identificar las prioridades de modificación de los niveles arancelarios, en concordancia con la política económica nacional.

También conviene, en los casos posibles que alcance una política arancelaria, la facilitación del comercio, anulando la burocracia, simplificando los despachos y registros, disminuyendo algunas penalidades poco convencionales, suprimiendo requisitos burocráticos y facilitando las operaciones mercantiles.

En general si en las Aduanas, los derechos son moderados, crece el consumo y aumenta la recaudación, tratando de acercarse al comercio de buena fe; ya que al presentarse tasas elevadas y una administración rigurosa pero poco efectiva, el comercio ilegal se acentúa y el Tesoro pierde, al incrementarse el contrabando.

4. BIBLIOGRAFÍA

- Diccionario Económico de Nuestro Tiempo, Guillermo Díaz Doín, 1944, Editorial Mundo Atlántico.
- Diccionario de Economía y Finanzas, Carlos Sabino, Editorial Panapo, 1991.
- Diccionario Económico, Zorrilla Zabaleta, 2002, Editorial Sévico
- "El regionalismo abierto y la integración económica", Juan A., Revista de la CEPAL, agosto 1994.
- "Métodos y Técnicas para la Realización de Trabajos de Campo", Ramiro Hurigona Frías, Editorial Buena Ventura, México, 1999.
- "América Latina ante el Reordenamiento Económico Internacional", Luís Jorge Garay, Cap. II: "El surgimiento del regionalismo una vez más", Editorial Reinaza, Bogotá, 1994.
- "Síntesis y Conclusiones de la Economía Regional", Revista de la CEPAL, febrero 2003.
- "El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe", Publicación de las Naciones Unidas, 1994.
- "La Pertenencia a Varios Modelos de Integración: el caso de América Latina", Waldemar Ummer y Diezmar Prager, Editorial Nueva Tendencia, marzo 1998.
- "Cambios y Continuidades en las Relaciones Internacionales", Roberto Russell, Editorial CELA, septiembre de 1996.
- "Sobre la Reconfiguración del Espacio Económico Internacional", Luis Jorge Garay S., Conferencia Internacional Globalización y Alternativas de Desarrollo, de la Cooperación Internacional en la perspectiva de los Países No Alineados, noviembre de 1996.
- "El mundo del Postfordismo", Lipietz, Alain., Editorial Mediterráneo, julio 1997.