

13135

ASPA

ASOCIACION DE PROMOCION AGRARIA

Auspiciada por la
FUNDACION KONRAD ADENAUER

IICA



Centro Interamericano de
Documentación e
Información Agrícola

13 JUL 1994

IICA — CIDIA

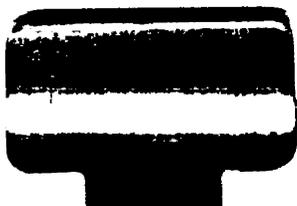
**LA COMPETITIVIDAD DEL
SECTOR AGROPECUARIO PERUANO
EN EL MERCADO SUBREGIONAL ANDINO**

Fernando Larros Meoño
Manuel Villavicencio Rivera

IICA
PM-A3/
PE-93-
04

Noviembre de 1993
Lima - Perú

OFICINA DEL IICA EN EL PERU



ISSN-0534-5391

ASPA

AUSPICIADA POR LA FUNDACION
KONRAD ADENAUER



Centro Interamericano de
Documentación e
Información Agrícola
13 JUL 1994
IICA — CIDIA

**LA COMPETITIVIDAD DEL
SECTOR AGROPECUARIO PERUANO
EN EL MERCADO SUBREGIONAL ANDINO**

**Fernando Larios Meoño
Manuel Villavicencio Rivera**

Noviembre de 1993
Lima - Perú

OFICINA DEL IICA EN EL PERU

11CA
23/08-93 04
30 7413

00001555

¿QUE ES EL IICA?

13 JUL 1994

IICA - CIDIA

El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) es el organismo especializado en agricultura del Sistema Interamericano. Sus orígenes se remontan al 7 de octubre de 1942 cuando el Consejo Directivo de la Unión Panamericana aprobó la creación del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas.

Fundado como una institución de investigación agronómica y de enseñanza de posgrado para los trópicos, el IICA, respondiendo a los cambios y a las nuevas necesidades del hemisferio, se convirtió progresivamente en un organismo de cooperación técnica y fortalecimiento institucional en el campo agropecuario. Estas transformaciones fueron reconocidas formalmente con la ratificación, el 8 de diciembre de 1980, de una nueva convención, la cual estableció como los fines del IICA estimular, promover y apoyar los lazos de cooperación entre sus 33 Estados Miembros para lograr el desarrollo agrícola y el bienestar rural.

Con un mandato amplio y flexible y con una estructura que permite la participación directa de los Estados Miembros en la Junta Interamericana de Agricultura (JIA) y en su Comité Ejecutivo, el IICA cuenta con una amplia presencia geográfica en todos los países miembros para responder a sus necesidades de cooperación técnica.

Los aportes de los Estados Miembros y las relaciones que el IICA mantiene con 14 Observadores Permanentes, y con numerosos organismos internacionales, le permiten canalizar recursos humanos y financieros en favor del desarrollo agrícola del hemisferio.

El Plan de Mediano Plazo 1987-1993, documento normativo que señala las prioridades del Instituto, enfatiza acciones dirigidas a la reactivación del sector agropecuario como elemento central del crecimiento económico. En función de esto, el Instituto concede especial importancia al apoyo y promoción de acciones tendientes a la modernización tecnológica del agro y al fortalecimiento de los procesos de integración regional y subregional. Para lograr esos objetivos el IICA concentra sus actividades en cinco Programas que son: Análisis y Planificación de la Política Agraria; Generación y Transferencia de Tecnología; Organización y Administración para el Desarrollo Rural; Comercio e Integración; y Sanidad Agropecuaria.

Los Estados Miembros del IICA son: Antigua y Barbuda, Argentina, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos de América, Grenada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. Fungen como Observadores Permanentes: Austria, Bélgica, Comunidad Europea, España, Federación Rusa, Francia, Hungría, Israel, Italia, Japón, Países Bajos, Portugal, República Árabe de Egipto, República de Corea, República Federal de Alemania y Rumania.

Derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial de este documento sin autorización escrita del IICA.

"Las ideas y planteamientos contenidos en este documento, son propios de los autores y no representan necesariamente el criterio del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura"

SERIE DE PUBLICACIONES MISCELANEAS

ISSN-0534-5391

A3/PE-93-04

Noviembre de 1993

Lima - Perú

INDICE

PRESENTACION

RESUMEN EJECUTIVO.....	1
I. INTRODUCCION.....	7
II. SITUACION DEL PERU EN EL PROCESO DE INTEGRACION ANDINA EN EL CAMPO AGROPECUARIO.....	8
2.1. Apreciaciones Generales sobre el Proceso	8
2.2. Razones que Condujo al Peru a Suspendir Transitoriamente su Participación en el Programa de Liberacion del Acuerdo de Cartagena.....	10
2.3. Imperfecciones en los Compromisos Adoptados en el GRAN	12
III. LA RELEVANCIA DEL SECTOR AGROPECUARIO EN LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO	21
3.1. El Sector Agropecuario.....	21
3.2. El Sector Agropecuario del Perú en el GRAN.....	23
a. Como fuente generadora del producto	23
b. Como fuente generadora de divisas.....	24
c. Como fuente de ocupación	25
IV. COMERCIO AGROPECUARIO DEL PERU CON EL GRUPO ANDINO	26
4.1. Comercio global.....	26
4.2. Flujo comercial agroalimentario y de insumos agropecuarios	28
4.3. Aranceles, preferencias arancelarias y medidas para-arancelarias.....	32
a. La política arancelaria en el Perú: 1991-1992.....	33
b. Las sobretasas arancelarias	33
c. La política arancelaria en el Perú, en los otros países del GRAN y el Arancel Externo Común	34
V. ANALISIS DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR AGRARIO DEL PERU VIS-A-VIS LOS PAISES DEL MERCADO SUBREGIONAL ANDINO.....	39
5.1. Indicadores sectoriales de competitividad	39
a. Productividad (Rendimientos).....	39
b. Comparativo de costos de producción del Perú con otros países del Grupo Andino.....	44
c. Comparativo de costos de producción en el Perú	49
d. Concepto de ventaja comparativa.....	52
e. Competitividad de la producción agropecuaria del Perú respecto al Grupo Andino	56

5.2.	Indicadores macroeconómicos de competitividad	58
a.	La tasa de cambio	58
b.	Los impuestos e incentivos fiscales	61
5.3.	Otros factores estructurales que afectan la competitividad	
	agropecuaria en el Perú	64
a.	Grado de mecanización y tecnología	64
b.	Estado de la infraestructura vial en el Perú	65
c.	Energía eléctrica	67
VI	RECOMENDACIONES	69
6.1	El entorno institucional	69
6.2	Políticas macroeconómicas y sectoriales	69
a.	Política cambiaria	69
b.	Política arancelaria	70
c.	Política monetaria y crediticia	70
d.	Política tributaria	71
e.	Políticas sectoriales	71
6.3	Propuestas de carácter normativo	71
a.	La reincorporación del Perú al GRAN	72
b.	Prórroga de la suspensión temporal	73
c.	Denuncia del Acuerdo de Cartagena	73
	BIBLIOGRAFIA	75
	ANEXO ESTADISTICO	76

LISTA DE SIGLAS

AEC	Arancel Externo Común.
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración. Montevideo, Uruguay, 1980.
BCR	Banco Central de Reserva del Perú
BID	Banco Interamericano de Desarrollo.
CEE	Comunidad Económica Europea.
CIF	Costo, seguro y flete (cost, insurance & freight).
CRD	Costo del Recurso Doméstico.
DS	Decreto Supremo.
FOB	Libre en Puerto (free on board).
GRAN	Grupo Andino.
IGV	Impuesto General a las Ventas.
IVA	Impuesto al Valor Agregado.
IVC	Indice de Ventaja Comparativa.
JUNAC	Junta del Acuerdo de Cartagena.
NANDINA	Nomenclatura Arancelaria del Grupo Andino.
PEA	Población Económicamente Activa.
PBI	Producto Bruto Interno (también llamado Producto Interno Bruto-PIB).
VBP	Valor Bruto de Producción.



PRESENTACION

A finales de la década de los ochenta los Países de América Latina y el Caribe (ALC) y en particular los que conforman el bloque comercial conocido como Grupo Andino (GRAN), iniciaron un proceso de apertura comercial y de liberalización de sus economías a fin de vincularse más directamente a los circuitos comercial, financiero y tecnológico internacional, buscando para ello modernizar sus economías mediante transformaciones productivas orientadas a mejorar sus niveles de competitividad.

Las tendencias que se observan en el plano del comercio internacional, indican que los procesos de conformación de bloques económicos y comerciales toman cada vez mayor impulso, resaltándose entre ellos la reciente conformación del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Canadá, Estados Unidos y México, que significará el inicio de la conformación de la zona de libre comercio más grande del mundo, más aún cuando se incorporen los otros países de ALC.

Los procesos de liberalización de las economías en general y los de conformación de zonas de libre comercio en particular exponen a los países a la competencia internacional o lo que es lo mismo a la internalización creciente de los patrones de desempeño internacional, donde los procesos productivos nacionales están completamente subordinados a las reglas del mercado mundial. En este sentido, nuestros países están confrontados al nuevo desafío de que para crecer hay que ser competitivo en el mercado internacional. Para ello, es necesario transformar la estructura productiva, vía procesos de inversión que implican innovación tecnológica, para lo cual es necesario incrementar las exportaciones, endeudarse o atraer inversión directa. Esto es lo que se halla implícito en los procesos de estabilización y de reforma estructural que los países de ALC están realizando.

En este contexto, el Perú desde agosto de 1990 puso en práctica un drástico programa de estabilización y en forma casi simultánea, sin haberse logrado aún los objetivos de la estabilización, se dio inicio a un programa de reformas estructurales. En el sector productivo, estas reformas provocaron una aguda recesión y una pérdida de competitividad. En lo que respecta al sector agropecuario estos resultados impactaron negativamente debido a la liberalización del comercio externo e interno agropecuario con una drástica reducción de los aranceles, el incremento del valor real de las tarifas públicas, la rápida desactivación del sistema de crédito agropecuario, la elevación de las tasas de interés y el atraso cambiario. Los esfuerzos de los responsables del sector para contrarrestar estos efectos de la reforma comercial, se centraron en la adopción de un sistema de sobretasas para un reducido número de sub-partidas alimentarias a partir de marzo de 1991, y la suspensión de las preferencias arancelarias otorgadas en mérito a Acuerdos o Convenios Comerciales como el Acuerdo de Cartagena.

Las cláusulas de salvaguardia contempladas en el ordenamiento jurídico del Acuerdo de Cartagena no pudieron ser sustentadas por el Perú para justificar la suspensión de las preferencias arancelarias a sus socios andinos, ya que la amenaza de perjuicio, o el perjuicio a la agricultura del Perú no se originaba en la aplicación del Programa de Liberación por parte del Perú, si no más bien en la pérdida de competitividad de la agricultura como resultado de las

distorsiones generadas por los programas de estabilización y de reformas estructurales. Frente a estas dificultades, e indudablemente con una buena disposición política de los Países Miembros del Grupo Andino, se adoptó en agosto de 1992 la Decisión 321 "Suspensión Temporal del Perú", figura que dicho sea de paso no se encuentra contemplada en el ordenamiento jurídico del Acuerdo de Cartagena. Esta Decisión permitió al Perú suspender sus obligaciones con respecto al Programa de Liberación y el Arancel Externo Mínimo Común hasta el 31 de diciembre de 1993.

El documento que ofrecemos en esta oportunidad ha sido elaborado desde una perspectiva sectorial, con el propósito de aportar algunos elementos técnicos que esperamos puedan sustentar las posiciones de los negociadores peruanos en el proceso de re inserción del Perú al Grupo Andino. El análisis que se presenta tiene como elemento central la competitividad del sector agrario peruano con respecto a sus socios andinos, y culmina con un conjunto de recomendaciones que enfatizan los aspectos normativos que podrían ser propuestos si en caso la decisión política del Perú se incline por una plena reincorporación de la economía nacional al GRAN.

Finalmente deseamos expresar nuestro reconocimiento a la fundación Konrad Adenauer por hacer posible la publicación de este documento.

Juan José Vera del Carpio

Gerente General ASPA

Martín Ramírez Blanco

Representante del IICA en el Perú

RESUMEN EJECUTIVO

En agosto de 1992, mediante Decisión No. 321 del Acuerdo de Cartagena, el Perú suspendió parcialmente sus derechos y obligaciones con los Programas de Liberación del Comercio, Arancel Externo Común, Armonización de Políticas Macroeconómicas y otros compromisos con los países del Grupo Andino (GRAN), hasta diciembre de 1993.

Una de las principales razones del retiro temporal del Perú del GRAN fue la dificultad para la invocación de las cláusulas de salvaguardia, y posteriormente la falta de compatibilidad de su política arancelaria interna de dos niveles arancelarios de 15% y 25%, con la política tarifaria del GRAN de 4 niveles arancelarios escalonados de 5%, 10%, 15% y 20%, aprobada por el resto de países de la subregión andina en su intento de lograr la unión aduanera en esta parte del continente.

Tras su alejamiento temporal del GRAN, y a fin de no interrumpir el proceso de apertura, el Perú decidió emprender acuerdos comerciales bilaterales con sus contrapartes andinas, los cuales se suscribieron en noviembre de 1992 y con una vigencia hasta finales de 1993, coincidente con el plazo de vencimiento de la suspensión transitoria del Pacto Andino.

En vista de la cercanía en la toma de decisiones del Gobierno del Perú en relación a su posible reincorporación al GRAN, varias instancias gubernamentales están evaluando los términos y la conveniencia en que este reingreso sería viable, tanto para los sectores industrial y agropecuario. Este trabajo intenta contribuir a este esfuerzo desde una perspectiva agropecuaria, incorporando elementos globales que inciden sobre este desarrollo sectorial.

A nivel de comercio intrasubregional, la integración del GRAN, desde su creación, ha contribuido de manera poco significativa en la expansión de las exportaciones globales de sus países miembros. La prueba de ellos es que las exportaciones intra-andinas tan sólo subieron 2% en 1969 a 6% en 1991. A nivel de países el Perú ha sido poco beneficiado del comercio intrasubregional andino, ya que tres cuartas partes de éste correspondieron al comercio entre Colombia y Venezuela.

En cuanto al comercio de Perú con el GRAN, entre 1969 y 1991, la proporción de las exportaciones peruanas con destino a este mercado respecto a sus exportaciones totales aumentó del 2% al 8%, en tanto que sus importaciones provenientes de esta subregión crecieron mucho más, pasando del 4% al 17% en el mismo tramo (sin incluir petróleo y derivados, la proporción de las importaciones varió entre 3% y 11% durante este lapso).

A nivel de comercio agroalimentario y agroindustrial, las exportaciones del Perú hacia el GRAN bordearon los US\$ 30 millones anuales, en tanto que las importaciones provenientes de esta subregión estuvieron por encima de los US\$90 millones, lo que originó que la balanza comercial fuera deficitaria para el país en alrededor de los S\$60 millones anuales durante el periodo 1990-1992. El mayor socio comercial de Perú durante este periodo fue Colombia, con quien tuvo también el déficit comercial más alto.

Según el grado de elaboración de los productos, las exportaciones del Perú al mundo corresponden más a productos semiprocesados que procesados, lo inverso ocurre para el caso de sus importaciones. El mismo patrón ocurre en el comercio de Perú con el GRAN, particularmente con Colombia y Venezuela. Así, en 1991, la proporción de productos semielaborados exportados de Perú con destino a estos países fueron de 68% y 86% respectivamente, mientras que la de productos elaborados importados de esos mismos países fueron de 45% y 50% en forma correspondiente.

El que Perú exporte más productos semi-procesados que procesados no deja de ser preocupante para el país, en cuanto a política arancelaria se refiere. Ello porque Perú y el resto de países del GRAN tienen diferentes aranceles a las importaciones provenientes de terceros países. Mientras Perú cobra un arancel uniforme del 15% casi a todas las importaciones sin ninguna discriminación, los otros países miembros imponen un arancel del 10% para los productos semielaborados (insumos), de 15% y 20% para los elaborados y del 5% para los bienes no producidos por algún país miembro independiente de su grado de elaboración.

La experiencia indica que el país que tiene el menor arancel para insumos tiende a concentrar las importaciones y queda en posición ventajosa para exportarlos al resto de países. Esto está sucediendo en la actualidad con Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, que tienen los aranceles más bajos del Grupo Andino, desfavoreciéndose Perú por tener un mayor arancel así como una estructura comercial de productos semiprocesados y procesados muy distinta al resto de los países de la subregión.

Por el tipo de productos agropecuarios, agroindustriales y pesqueros producidos e intercambiados, se aprecia un mayor grado de competitividad que de complementariedad en el comercio de Perú con sus socios andinos. Competitividad que le es adversa al Perú en algunos productos del ámbito agropecuario.

El análisis de competitividad realizado sobre la agricultura peruana en relación a sus contrapartes andinas revela una tendencia hacia el rezago tecnológico y muestra elevados costos de producción en la mayor parte de los productos estudiados.

Los niveles de productividad se han mantenido estancados para la mayor parte de los productos agrícolas del Perú. Aún en los casos donde Perú supera en rendimientos al resto de países, como son en el arroz y en la caña de azúcar, esta superioridad no se ha reflejado en una mayor producción competitiva. Por el contrario, la menor rentabilidad de estos productos le ha significado al país una mayor dependencia del mercado mundial para satisfacer la demanda interna, incluso del Grupo Andino, en los últimos años.

En casi todos los productos estudiados, el Perú tiene los más altos costos de producción dentro del GRAN. Esto se comprueba en los casos del maíz amarillo, el trigo y el arroz. En el caso del arroz, sólo Bolivia supera en 5 centavos de dólar por Kilogramo a Perú. En el maíz, los costos más altos por hectárea los tiene Perú, con 1,174 dólares, aunque a nivel de costos unitarios, Venezuela se aproxima bastante a Perú debido a los mayores rendimientos de este último. En el

caso del trigo, la situación es más concluyente, ya que Perú tiene los costos más elevados en la subregión tanto por superficie como por unidad de volumen; lo que explica el porque es un importador del 90% de lo que se consume internamente.

El elevado costo tanto del capital de trabajo como del internamiento de los insumos importados explican categóricamente la tendencia creciente de los costos productivos en el Perú en relación al resto de países andinos. Varios factores confluyen en esta problemática. Mientras Perú ha eliminado su apoyo financiero al agro, los otros países de la subregión todavían otorgan crédito subsidiado a sus agriculturas. Mientras Perú impone un arancel del 15% a los insumos agrícolas importados que requiere para su producción, los otros países gravan a estos mismos productos con aranceles más bajos de 0%, 5% y 10%, dependiendo si son semillas, maquinaria o fertilizantes. Esta situación resulta crítica para el Perú, cuando se comprueba que dentro de su estructura de costos la mayor parte del presupuesto se dedica a cubrir los gastos de importación de agroquímicos, semillas y maquinaria, y crédito.

Dentro del análisis de competitividad de la agricultura del Perú respecto al mercado internacional y al GRAN, el estudio incluyó el enfoque de las ventajas comparativas, estimando coeficientes de costos de recursos domésticos. Este análisis arrojó resultados ambivalentes para el país. Se encontró, por ejemplo, que Perú tiene ventajas comparativas en la producción de algodón, espárrago, mango, quinua y fibra de alpaca. También se comprobó que no tiene ventajas comparativas en la producción de arroz, trigo y maíz amarillo. Casi todos los productos con ventajas comparativas tienen mercados internacionales distintos al GRAN.

Al enfocar el tema de la competitividad con los países del GRAN, el análisis produjo resultados desalentadores para el Perú. De acuerdo al concepto del costo del recurso doméstico, se corroboró que Perú ahorra menos por cada dólar en su relación comercial con cada país fronterizo (Bolivia, Colombia y Ecuador). Cada uno de estos países demostró tener mayores ventajas comparativas que Perú en los productos estudiados como el arroz y el maíz amarillo duro.

Del estudio también se desprende que el atraso de la tasa de cambio y el elevado nivel de la tasa de interés han restado competitividad a la agricultura del Perú de manera importante en relación al resto de países de la subregión andina. Se ha observado que el Perú es el país con el mayor atraso cambiario en la subregión andina, alcanzando este rezago hasta el 20% en relación a agosto de 1990. La política monetaria restrictiva en el Perú a partir de agosto de 1990 produjo un incremento del costo del capital con lo cual se elevaron los gastos financieros y crediticios en el ámbito agropecuario, los que a su vez han incidido en los elevados costos de producción.

El análisis realizado también revela que en el Perú existe una mayor sobrecarga tributaria a la producción y a la importación de productos alimenticios e insumos agropecuarios en relación al resto de países del Grupo Andino, que podría afectar indirectamente la competitividad de su producción agropecuaria. Mientras en el Perú se cobra un Impuesto General a las Ventas (IGV) del 18%, los otros países del GRAN imponen un Impuesto al Valor Agregado (IVA) que varía entre 10 y 13%, del cual están exentos, salvo en el caso de Bolivia, los productos del sector agrario. Esta disparidad en la tributación se extiende a los precios finales de los productos entre

los países andinos, lo que estimula el contrabando de estos bienes hacia Perú desde sus socios limítrofes que ostentan menores precios por las razones expuestas anteriormente. El reducir el IGV en el Perú a niveles similares de los de sus socios comerciales andinos podría evitar estos problemas ayudando al mismo tiempo a mejorar la recaudación fiscal mediante una ampliación de la base tributaria y una reducción de la evasión impositiva.

Los exportadores peruanos, a diferencia de sus contrapartes andinas, no gozan del mecanismo de reintegro tributario o "*drawback*", constituyendo un desincentivo adicional al atraso de la tasa de cambio. Existe un dispositivo alternativo denominado Régimen de Admisión Temporal, que permite a los exportadores peruanos ingresar, con suspensión del íntegro del pago de derechos arancelarios, los insumos requeridos para la elaboración de su oferta exportable, mediante el otorgamiento de una fianza que garantice la posterior exportación en un plazo máximo de 12 meses. Pero, se requiere perfeccionar este mecanismo de modo tal de mejorar la competitividad de los productores peruanos e incentivar sus exportaciones.

Para que la agricultura del Perú recupere un nivel competitivo en el mercado mundial se requiere resolver otros problemas de carácter estructural que inciden en la elevación de los costos de producción. Estos problemas incluyen: la necesidad de ordenar jurídicamente la tenencia de la tierra y el uso de los recursos productivos; aumentar el grado de mecanización y tecnología vía inversión privada y; mejora del estado actual de la infraestructura vial y energética mediante inversión pública.

El grado de mecanización agrícola en el Perú está rezagado en relación a algunos países de mayor desarrollo relativo en el GRAN. En 1990, el parque de tractores en el Perú fue de 16,000 unidades, mientras que en Venezuela 48,000 y en Colombia 35,600. Debido al menor stock de maquinaria agrícola, en ese mismo año, cada tractor en el Perú cultivó 233 hectáreas, en contraposición de lo que ocurrió en Venezuela y Colombia, donde cada unidad cultivó 81 y 152 hectáreas respectivamente.

Para acceder a los principales mercados agrícolas y centros de consumo masivo, la principal vía de comunicación en el Perú es la terrestre. Sin embargo, el mal estado de esta infraestructura vial ha incrementado sus costos de transporte y de comercialización. Esta situación se ha convertido en otro obstáculo importante al desarrollo y competitividad de su agricultura, frente a sus contrapartes comerciales andinas.

El proyecto de transporte del actual Gobierno con crédito del BID, considera la rehabilitación de 3,000 km a lo largo de la Carretera Panamericana. Sin embargo, este esfuerzo que se prevé culminará en 1995 sólo resolverá el 2% de la longitud vial, quedando pendiente la rehabilitación y el mantenimiento del 98% que sirve para comunicar a los principales centros de producción agrícola con otros mercados de consumo.

Unido al problema del transporte se encuentra el mayor costo del combustible en el Perú en comparación con sus contrapartes andinas, el cual incide de manera determinante en los costos de comercialización. Mientras el precio de combustible del Perú bordea los 2.00 dólares por galón, éste es menor en Bolivia (US\$ 1.90), Colombia (US\$ 0.70), Ecuador (US\$ 0.50) y en

Venezuela (US\$ 0.30).

Otro factor que esta incidiendo negativamente en la competitividad del sector agropecuario peruano es el relacionado al atraso tecnológico y administrativo en la producción de energía eléctrica, frente al resto de los países del GRAN.

La producción de energía eléctrica en el Perú es casi la quinta parte de la producida por Venezuela y casi la tercera parte de la generada por Colombia. La menor generación de fluido eléctrico ocasiona un mayor costo de este recurso en el país, con impactos negativos para la agroindustria que utiliza este insumo en sus actividades productivas.

Esta menor capacidad productiva en energía eléctrica, da lugar a que el Perú tenga los costos más altos de electricidad dentro de los países del Grupo Andino.

Por lo expuesto anteriormente, se comprueba que la viabilidad comercial del sector agropecuario en el Grupo Andino, está asociada a la solución de las diferencias con sus socios andinos. Ello implica llevar adelante negociaciones respecto al Arancel Externo Común y a la armonización de políticas macroeconómicas. La diferente estructura de incentivos a la producción y el comercio exterior en cada uno de los países andinos, así lo requiere.

Bajo las actuales condiciones de estancamiento y falta de competitividad de la agricultura peruana, una unión aduanera con los niveles arancelarios actuales no representa una garantía para la rentabilidad de la agricultura peruana en el corto plazo.

Por estas razones la culminación de las negociaciones del Perú con respecto a la Unión Aduanera Andina puede implicar tres posibilidades: i) la reincorporación del Perú al Grupo Andino a partir de enero de 1994, ii) la prórroga de la suspensión temporal y iii) la denuncia del Acuerdo de Cartagena.

En la primera opción si el gobierno del Perú decidiera su reincorporación al GRAN en enero de 1994, se hará necesario adoptar un conjunto de medidas para contrarrestar los efectos negativos y transitorios que confrontaría el sector agropecuario como consecuencia de su reincorporación a la Unión Aduanera. A este respecto se hace necesario lo siguiente: La reglamentación de los artículos 72, 73 y 74 del Acuerdo de Cartagena y modificar la Lista de Productos de la Decisión 80, buscando la incorporación a propuesta del Perú, de los productos agroalimentarios que resulten altamente sensibles al sector productivo. Otra medida de carácter transitorio consistiría en la aplicación al comercio intrasubregional de productos agroalimentarios, de sólo un margen de preferencia equivalente al AEC.

Adicionalmente a las opciones precedentes, el Perú debe proponer a sus socios andinos medidas orientadas a: i) reestructurar comunitariamente la situación de los Acuerdos de Alcance Parcial suscritos y vigentes con los Países Miembros de ALADI, ii) ampliar el alcance de la Decisión 283, buscando establecer mecanismos correctivos (de aplicación expeditiva y transparente) de las prácticas de dumping y subsidios que sean factibles de aplicación en el comercio agroalimentario intrasubregional, iii) perfeccionar la Decisión 293 a fin de calificar

adecuadamente los productos agroalimentarios originarios de la subregión, iv) Perfeccionar el Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria, armonizando las normas y procedimientos fito y zoonosanitarios.

La segunda opción es la prórroga de la suspensión temporal del Perú de sus compromisos respecto al Programa de Liberación y el Arancel Externo Común. Aún cuando la Decisión 321, que posibilitó la suspensión transitoria del Perú, no forma parte del ordenamiento jurídico del Acuerdo de Cartagena, se piensa que existe la voluntad política de los Países Miembros para posibilitarle al Perú una ampliación de dicha suspensión, cuyo plazo debería ser cuidadosamente diseñado y programado dentro de una etapa de transición en función de la gravedad de la crisis del sector agrario peruano.

La última opción y la menos aconsejable sería la Denuncia del Acuerdo de Cartagena y el retiro del Perú de este esquema de integración. Esta decisión implicaría que el Perú mantenga a favor de sus ex-socios los beneficios del programa de liberación por un periodo de cinco años a partir de la denuncia del Acuerdo. Este plazo podría eventualmente ser disminuido en casos debidamente fundados. Es por ello que los resultados inmediatos que se esperarían con un eventual retiro del Perú del esquema de integración, solo serían alcanzables si se negocia y se obtiene en el seno de la Comisión, la disminución del plazo para suspender el programa de liberación del intercambio comercial.

Debido a las orientaciones generales de la política económica del país, que busca configurar un modelo de desarrollo hacia afuera, y existiendo como nunca en el pasado, una gran aproximación entre las políticas económicas de los Países Andinos, estimamos que las distorsiones macroeconómicas que enfrenta el país por ser de carácter transitorio no justificaría una decisión tan drástica como sería el alejamiento del Perú del Pacto Andino. Además no sería correcto, por más importante que resulte el sector agropecuario del punto de vista social, que a partir de un examen sectorial se pueda proponer una medida de esta trascendencia.

La disposición del Perú de servir como primer país anfitrión en 1969 y ofrecer a Lima, su capital, como sede permanente del Acuerdo de Cartagena, es quizás una de las claras muestras de su espíritu integracionista en favor del Grupo Andino. Sin embargo, el Perú, a diferencia de otros países andinos, ha sufrido acciones terroristas y de aislamiento financiero internacional durante gran parte de la década de los ochenta, que directa e indirectamente han impactado negativamente sobre la competitividad de su economía, y en particular sobre la de su sector agropecuario.

El lento proceso de recuperación del Perú, después de ir venciendo el terrorismo y de lograr su inserción en el mundo financiero, requiere de la solidaridad de sus contrapartes andinas que le permita a este país un periodo de transición no menor a dos años para consolidar estos logros y poder capturar los flujos de capital extranjero para modernizar su aparato productivo y utilizar al máximo su capacidad instalada de modo de competir eficiente y equitativamente en el mercado subregional e internacional. Si bien los resultados de este trabajo son preliminares, ellos constituyen indicios generales sobre la situación que presenta la reincorporación del Perú al GRAN.

I. INTRODUCCION

Con frecuencia el análisis de costo-beneficio de la integración económica de un país a un mercado ampliado es referido a la nación como un todo, y rara vez a un sector en particular. Sin embargo, la agricultura de Perú, por su importancia social como fuente generadora de empleo de más de la tercera parte de la población económicamente del país, constituye un caso cuya evaluación sectorial de su comercio competitivo con sus socios fronterizos y miembros del Pacto Andino es útil para determinar las "ventanas" (oportunidades) comerciales del agro peruano en esta parte del continente.

El propósito de este documento es proveer a la Alta Dirección de los Ministerios de Agricultura y de Industria, Turismo Integración y de Negociaciones Comerciales Internacionales de los elementos técnicos que sustenten una adecuada decisión sobre los beneficios y oportunidades comerciales del sector agrario peruano en el contexto del mercado Subregional Andino o Acuerdo de Cartagena.

El presente documento contiene seis capítulos adicionales. El capítulo II explica la situación del Perú en el proceso de integración andina en materia agropecuaria, señalando brevemente las razones que condujeron al Perú a suspender transitoriamente su participación en el programa de liberación en el Pacto Andino. El capítulo III, discute la relevancia del sector agropecuario en cada uno de los países de la subregión. El capítulo IV desarrolla el comercio agropecuario del Perú con el Grupo Andino. Un análisis de competitividad del sector agrario del Perú vis-a-vis los países del mercado subregional andino, es elaborado en el capítulo V. Finalmente, se incluye una sección de recomendaciones en el capítulo VI.

II. SITUACION DEL PERU EN EL PROCESO DE INTEGRACION ANDINA EN EL CAMPO AGROPECUARIO

Este capítulo tiene como propósito dar cuenta de los avances del proceso de integración en materia agropecuaria en el marco del Acuerdo de Cartagena, buscando identificar las dificultades e imperfecciones que a nuestro juicio han entorpecido su consolidación, y que por el contrario, dieron lugar a la adopción de la Decisión 321 "Suspensión Temporal del Perú" en agosto de 1992, mediante el cual el Perú suspendió sus obligaciones con respecto al Programa de Liberación y al Arancel Externo Mínimo Común hasta el 31 de diciembre de 1993.

2.1. Apreciaciones Generales sobre el Proceso

Desde su inicio, en 1969, la Integración Andina tuvo un largo proceso de aletargamiento que culminó con la adopción del Protocolo de Quito en 1988. El Protocolo de Quito en materia agropecuaria significó un franco retroceso en el proceso de conformación del mercado ampliado agropecuario, ya que sus mecanismos estuvieron más orientados a impulsar el desarrollo agropecuario y agroindustrial conjunto para alcanzar un mayor grado de Seguridad Alimentaria, dejándose de lado la adopción de una política común y la formulación de un plan indicativo para el sector agropecuario, tal como lo establecía el Acuerdo de Cartagena original.

Las reuniones de los Presidentes de los Países Andinos, a partir de 1989, dieron inicio a la adopción de un nuevo diseño estratégico para el Grupo Andino (en el Consejo Presidencial Andino de Galápagos en diciembre de 1989), y así como de la Política Agropecuaria Común Andina (en el Consejo Presidencial de La Paz en diciembre de 1990). Con estos pasos el proceso de integración alcanzó un nuevo impulso hasta lograr la formación de la Zona de Libre Comercio, la adopción del Arancel Externo Común Andino (que debe entrar en vigencia en diciembre próximo) y la reactivación del comercio intrasubregional que en 1992 alcanzó a 2, 156 millones de dólares

En el campo agropecuario a pesar que el ordenamiento jurídico vigente resulta menos auspicioso que el instrumento precedente, se han logrado avances muy importantes en la liberalización del comercio subregional; ya que la totalidad de las subpartidas NANDINA del Capítulo 1 al 24 se encuentran teóricamente liberados en el mercado intrasubregional pues todos los países, con excepción de Perú, han culminado el Programa de liberación y han eliminado sus listas de excepciones, en cumplimiento de la Decisión 324. Además, como resultado del proceso de apertura y liberalización del comercio, que casi todos los países del grupo andino adoptaron en el marco de modernización e inserción de sus economías al circuito internacional, sus respectivas estructuras arancelarias han experimentado una sustancial reducción de su dispersión y de sus niveles, aproximándose entre ellos de manera muy significativa, lo cual indudablemente facilitó la adopción del Arancel Externo Común.

La consolidación de la unión aduanera andina aún confronta ciertas dificultades a nivel de cada uno de los países y que tienen su principal origen en el lento proceso de armonización de las políticas económicas entre los Países Miembros, como lo demuestran los siguientes hechos:

- Los procesos de estabilización y de reformas estructurales que cada país lleva a cabo no necesariamente toman en consideración el esquema de integración.
- Subsisten distorsiones en las condiciones de competencia, derivadas principalmente de las políticas comerciales que aplican los Países Miembros con relación a las importaciones y exportaciones de alimentos.
- El actual Arancel Externo Común adoptado por Decisión 324 está distante de la meta perseguida en enero de 1994 a 3 niveles: 5, 10 y 15% de acuerdo al Acta de Barahona. Esto lo aleja de las estructuras arancelarias de Perú y Bolivia. Además de ello, los Países Miembros continúan efectuando desdoblamientos arancelarios no necesariamente armonizados.
- Bolivia se encuentra exceptuada de la adopción del sistema de sobretasas arancelarias, lo que originaría que sus mercancías, al transitar territorio peruano puedan incentivar un mayor comercio fronterizo ilegal o contrabando con ese país.
- La permanencia de subsidios y ayudas a las agriculturas y a las exportaciones de los otros países con excepción del Perú.
- El manejo discrecional del artículo 68 del Acuerdo de Cartagena por algunos Países Miembros para negociar unilateralmente con terceros países ventajas arancelarias sin consulta previa a la Comisión, antes de la adopción de la Decisión 322 que ahora sí autoriza estas negociaciones.
- La posibilidad de que algunos Países Miembros suscriban Acuerdos de Alcance Parcial en el marco de la ALADI, los cuales de otorgar preferencias crearían perforaciones al Arancel Externo Común.^{1/}
- La ausencia de reglamentación del Régimen Especial Agropecuario contenido en los artículos 72, 73 y 74 del Acuerdo de Cartagena, lo que dificulta la correcta y legítima aplicación de salvaguardias agropecuarias.
- La imposibilidad de aplicar al sector agropecuario algunos instrumentos diseñados para corregir las prácticas de dumping y subsidios (Decisión 283), así como las dificultades técnicas para la calificación del origen de las mercancías agropecuarias y sus insumos (Decisión 293).
- La poca difusión de las Decisiones 92 y 328 y el proceso de armonización de reglas y normas fitosanitarias, lo que dificulta el comercio intrasubregional.

^{1/} El término "perforación" del arancel se refiere a exoneraciones parciales o totales del arancel. El grado de perforación del arancel se mide por la diferencia entre el arancel nominal y la tasa efectiva de recaudación aduanera

- Finalmente, la Decisión 304 que suspende la posibilidad que tenían los Ministros de Agricultura para reunirse en Comisión.

Creemos que la solución de estas discrepancias requieren de un conjunto de planteamientos capaces de consolidar la Unión Aduanera Andina y en las cuales debería participar el Perú para preparar el proceso de negociación que deberá conducir en los próximos meses.

2.2. Razones que Condujeron al Perú a Suspender Transitoriamente su Participación en el Programa de Liberación del Acuerdo de Cartagena.

Esta sección intenta resumir los acontecimientos nacionales que a nuestro juicio provocaron la suspensión temporal del Perú de sus obligaciones respecto al Programa de Liberación y al Arancel Externo Mínimo Común. Cabe destacar también, a manera de comentario, que la Decisión 321 que posibilita dicha suspensión no se encuentra contemplada dentro del ordenamiento jurídico del Acuerdo de Cartagena, razón por la cual pensamos que los Países Miembros actuaron con flexibilidad para adoptar tal medida.

El proceso de integración andina ha experimentado varias crisis durante sus 24 años de existencia, siendo las más notables las crisis de los años 80 provocadas por las prácticas proteccionistas que caracterizaron las políticas económicas de esa década, y que formalmente culminaron con la adopción del Protocolo de Quito en 1988. Contrariamente a la década pasada, la actual crisis que tiene como protagonista al Perú se da en un contexto caracterizado por la adopción de políticas de apertura comercial y liberalización de las economías andinas.

Los instrumentos fundamentales previstos en el Acuerdo, para alcanzar la integración comercial son: a) la armonización de políticas económicas y sociales, b) el programa de liberación del intercambio comercial y c) el arancel externo común. Los Países Miembros lograron avances muy importantes en la aplicación de los dos últimos instrumentos, presentando inconsistencias en la aplicación del primero.

Las condiciones que llevaron al Perú al alejamiento del Grupo Andino se fueron creando a partir de los elementos siguientes:

- La actual administración del Presidente Fujimori, inició en agosto de 1990 un drástico programa de ajuste económico, con el objetivo de controlar la inflación. La estrategia del programa de estabilización se sustentaba en los elementos siguientes: eliminación del déficit fiscal (mediante emisión cero del BCR), unificación y flotación del tipo de cambio, liberalización de precios y apertura comercial (mediante la eliminación de los controles y la concentración de los niveles arancelarios en tres niveles: 10, 15 y 25 %), y la venta y privatización de las empresas públicas. Casi simultáneamente al programa de ajuste, se inició un conjunto de reformas estructurales, con el propósito de promover la iniciativa privada y atraer inversión extranjera, para lo cual se eliminaron una serie de regulaciones que existían sobre el aparato productivo nacional.
- En el sector productivo los efectos de las reformas económicas realizadas y el ritmo acelerado de los procesos de estabilización y reforma estructural, han ocasionado una drástica recesión de la economía y una marcada pérdida de competitividad de la actividad

agropecuaria. Han contribuido a esta situación el atraso cambiario, las restricciones financieras existentes, y el incremento del valor real de las tarifas públicas. La falta de seguridad en el campo, y la sequía provocada por el fenómeno del "niño", influenciaron en la caída del PBI agrícola en 1991 y 1992, y pusieron en situación desventajosa al sector para enfrentar con éxito la competencia agropecuaria del exterior y sobre todo con los Países Andinos en una zona de libre comercio. Sin embargo los problemas de falta de competitividad del sector se originan en buena medida en los problemas internos de la economía peruana, donde aún subsisten serias distorsiones macroeconómicas derivadas de la aplicación de estos programas.

- La reforma comercial contempló una política de libre importación mediante la eliminación de: subsidios al tipo de cambio, exoneraciones arancelarias y controles cuantitativos. Adicionalmente, se diseñó y adoptó un sistema de sobretasas arancelarias para un reducido número de importaciones alimentarias a partir de marzo de 1991 (Decretos Supremos 053 y 054-EF). Esta última medida buscaba de un lado evitar que las inestabilidades de precios internacionales se trasladen al mercado nacional y del otro crear recursos para brindar apoyo crediticio frente a la desactivación del Banco Agrario. Sin embargo, por tratarse de una sobretasa fija por tonelada, el mecanismo no corregía las distorsiones relacionadas con la inestabilidad de los precios internacionales y la recaudación no resultaba significativa.
- El Perú promulgó el Decreto Supremo No. 016-91-AG el 30 de abril de 1991 para corregir el dispositivo 054-EF-91 precedente, sustituyendo las sobretasas compensatorias fijas del DS 054 por derechos específicos variables consignados en tablas aduaneras de actualización semestral. Las importaciones alimentarias sujetas a este mecanismo corresponden a 18 subpartidas arancelarias NANDINA, incluyendo los productos del DS 054. El Decreto 016 establece que el derecho específico será aplicado a las importaciones provenientes de todos los países sin excepción alguna, inclusive aquellos con los que el Perú haya celebrado Acuerdos Comerciales con ventajas arancelarias. De esta forma, se hace extensiva a las importaciones procedentes del Grupo Andino la aplicación de los mencionados derechos específicos y se origina un primer tropiezo del Perú en el marco subregional.
- La situación originada en el DS 016 quedó aún más explícita con la dación del Decreto Supremo No. 017-91-AG del 30 de abril de 1991, que suspendía, hasta el 31 de diciembre de 1991, las preferencias arancelarias otorgadas, en mérito a Acuerdos o Convenios Comerciales, a las importaciones de un conjunto de 40 subpartidas arancelarias NANDINA, incluyendo los productos afectados por los derechos específicos del DS. 016-91-AG. De esta forma, se eliminaba totalmente el margen de preferencia a las importaciones de dichos productos procedentes del Grupo Andino y se formalizaba la aplicación de esta medida con la invocación en mayo de 1991 de la cláusula de salvaguardia contemplada en el Artículo 79 del Acuerdo de Cartagena, según la cual se le permite a un País Miembro aplicar medidas correctivas si el cumplimiento del Programa de Liberación causa o amenaza con causar perjuicios graves a su economía o a un sector significativo de su actividad económica.

- La Junta del Acuerdo de Cartagena examinó el informe justificatorio presentado por el Gobierno del Perú y emitió la Resolución 299 del 5 de junio de 1991, solicitando que el Perú, levante las medidas, por cuanto no encontraba justificación para la aplicación del Artículo 79. Esta medida fué ratificada por la Junta en la Resolución 301 del 10 de julio de 1991
- En desacuerdo a las Resoluciones 299 y 301 de la Junta, el Perú reiteró su posición anterior con fecha 22 de octubre de 1991, mediante el Decreto Supremo N° 0045-91-AG, suspendiendo transitoriamente hasta el 31 de diciembre de ese año, las preferencias arancelarias otorgadas, en mérito a Acuerdos y/o Convenios Comerciales, a las importaciones de productos e insumos alimenticios, anexos al citado Decreto Supremo.
- Seis meses después con fecha 21 de abril del año 1992 se publicó en el diario oficial El Peruano el Decreto Supremo N° 014-92-ICTI/DM, estableciendo una salvaguardia general transitoria y no discriminatoria mediante la invocación del Artículo 79 A del Acuerdo de Cartagena. Ello con el propósito de legalizar la aplicación del Arancel Nacional vigente y demás gravámenes tributarios de importación, al universo de productos provenientes de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena, sin perjuicio de los derechos antidumping y compensatorios por prácticas desleales de comercio.
- Sin embargo este nuevo intento de aplicación de Salvaguardia se encontró con la dificultad de que la normatividad jurídica del Acuerdo de Cartagena no contempla la posibilidad de establecer salvaguardias generales aplicables a todo el universo arancelario. La salvaguardia prevista en el Artículo 79 A del Acuerdo de Cartagena se aplica sólo a productos procedentes del País Miembro donde se hubiera originado una perturbación debidamente tipificada.

De la evolución de estos acontecimientos, acompañados por los dispositivos legales emitidos^{2/}, se puede concluir que los primeros problemas de armonización de políticas del Perú con el Grupo Andino se originaron en el sector agropecuario, por el hecho de que la competitividad de este sector se hallaba fuertemente comprometida como resultado de los efectos negativos del proceso de estabilización y de reformas estructurales.

2.3. Imperfecciones en los Compromisos Adoptados en el GRAN

Esta sección tiene por objetivo analizar algunos elementos que le restan rigor a los acuerdos y negociaciones que sobre la conformación de la Unión Aduanera se han venido produciendo, enfatizándose aquellos aspectos referidos al sector agropecuario.

a. El manejo discrecional del artículo 68 del Acuerdo de Cartagena.

El artículo 68 del Acuerdo de Cartagena indica que "Los Países Miembros se comprometen a no alterar unilateralmente los gravámenes que se establezcan en las diversas etapas del Arancel Externo. Igualmente se comprometen a celebrar las consultas necesarias en el seno de la Comisión antes de adquirir compromisos de carácter arancelario con países ajenos a la

^{2/} *Nótese que los dispositivos legales aludidos en la discusión que tienen como sufixo AG en su numeración son aquellos que se originan en el sector Agricultura. El sufixo ICTI corresponde al sector Industria, Comercio, Turismo e Integración.*

Subregión. La Comisión previa propuesta de la Junta y mediante Decisión, se pronunciará sobre dichas consultas y fijará los términos a los que deberán sujetarse los compromisos de carácter arancelario".

Pese a este artículo 68, a partir de 1989 y con más énfasis desde 1990, algunos países de la Subregión adelantaron negociaciones comerciales con terceros países de la región. En este proceso se involucraron mayormente Colombia y Venezuela al iniciar negociaciones con México (el mismo que forma conjuntamente con USA y Canadá el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica-NAFTA), para constituir el Grupo de los Tres. Esta iniciativa busca avanzar hacia la integración económica y la armonización macroeconómica de los tres países suscriptores, inscribiéndose todo ello en el Tratado de Montevideo de 1980 de la ALADI. En el Grupo de los Tres, el tema agropecuario pasó a ser un capítulo específico que viene siendo negociado por un equipo agrícola articulado al grupo de Alto Nivel de Comercio.

A fin de no vulnerar la integración subregional, el Pacto Andino promulgó la Decisión 319 y luego la Decisión 322 de manera de legitimar las acciones avanzadas por estos dos Países Miembros: La Decisión 319 "Suscripción de un Acuerdo Marco entre el Grupo Andino y México" de junio de 1992, indica la decisión de suscribir con este país un Acuerdo Marco con el objetivo de establecer las bases para la negociación de programas de liberación comercial entre México y cada uno de los países o grupos de países del Grupo Andino. Posteriormente la Decisión 322 de agosto de 1992 "Relaciones comerciales con países de ALADI, Centroamérica y el Caribe" indica que las negociaciones comerciales con los países a los que se refiere la Decisión tendrán un carácter preferentemente comunitario, a los fines que en ellas participe el Grupo Andino en su conjunto. Sin embargo esta Decisión indica además, que de no ser posible por cualquier motivo negociar comunitariamente los Países Miembros podrán adelantar negociaciones bilaterales con los otros países de la región en las cuales participe uno o más países del Grupo Andino.

Como bien puede apreciarse estas Decisiones, además de constituir una legitimación de las negociaciones avanzadas por Colombia y Venezuela para formar el Grupo de los Tres, crean la justificación para permitir que cualquier país miembro establezca negociaciones bilaterales que se sustenten en los mecanismos de ALADI, a las cuales Perú se acogió posteriormente.

Hay que indicar que las concesiones resultantes de las negociaciones de los socios andinos con terceros países pueden perjudicar a los Países Miembros que no participen de estas negociaciones en la medida que se ofrece a terceros un margen de preferencia del cual no necesariamente se beneficiarían los no suscriptores.

b. Los Acuerdos de Alcance Parcial suscritos en el marco de la ALADI por los países del Grupo Andino.

En el marco del tratado de Montevideo de 1980, los Países Miembros de la ALADI establecieron un área de preferencias económicas compuesta por una preferencia arancelaria regional, por acuerdos de alcance regional y por acuerdos de alcance parcial. Estos últimos pueden ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio o adoptar otras formas.

En el Grupo Andino, al momento de entrar en vigencia la Unión Aduanera Andina en enero de 1994, el AEC debería ser de tres niveles: 5%, 10%, y 15% (de acuerdo al Acta de Barahona). Sin embargo, tal como se presenta en la lista adjunta en el Anexo, algunos Países Miembros del Pacto Andino tienen suscrito Acuerdos de Alcance Parcial vigentes, mediante el cual se otorga preferencias arancelarias a terceros países, lo cual significaría de alguna manera una "perforación"^{3/} del AEC y crearía distorsiones de la competencia a nivel subregional. Con el propósito de corregir esta situación la Comisión emitió la Decisión 322 "Relaciones comerciales con países de ALADI, Centroamérica y el Caribe". Esta Decisión indica que las negociaciones comerciales con los países de ALADI, tendrán un carácter preferentemente comunitario, a los fines de que en ellas participe el Grupo Andino en su conjunto.

Incoherente con este propósito, la misma Decisión acepta que de no ser posible negociar comunitariamente, los Países Miembros podrán adelantar negociaciones bilaterales con los otros países de la región. En esta Decisión se nota la poca voluntad de los países por consolidar una Unión Aduanera libre de distorsiones en la competencia intrasubregional. Esta afirmación se puede corroborar al analizar el avance logrado en relación al Artículo 4 de la misma Decisión que señala: "Los Países Miembros se comprometen a revisar los Acuerdos de Alcance Parcial suscritos con los países de ALADI. Para tal fin acordarán, antes del 30 de setiembre de 1992, los criterios comunitarios que se aplicarán en dichas negociaciones". Hasta la fecha no se ha elaborado la propuesta conteniendo los criterios comunitarios, ni la Comisión ha tratado el tema.

Como se dijo anteriormente, el Perú, mediante el Decreto Supremo N° 0045-91-AG de octubre de 1991 decretó la suspensión transitoria de las preferencias arancelarias otorgadas en mérito de Acuerdos y/o Convenios Comerciales, para un grupo de productos e insumos alimenticios, incluyendo aquellos comprendidos en el Acuerdo de Alcance Parcial de ALADI.

c. La falta de Reglamentación del Régimen Especial Agropecuario contenido en los artículos 72, 73 y 74 del Acuerdo de Cartagena.

El Acuerdo de Cartagena, para el sector agropecuario considera el Régimen Especial Agropecuario en los artículos 72, 73 y 74. El Art 72 señala que cualquier País Miembro puede aplicar en forma no discriminatoria, al comercio de productos incorporados a la lista a que se refiere el Art 74, medidas destinadas a:

- Limitar las importaciones a lo necesario para cubrir los déficits de producción interna; y
- Nivelar los precios del producto importado a los del producto nacional.

De esta forma el Artículo 72, contempla las dificultades que se le pueden presentar a un País Miembro que por alguna razón necesita mantener precios agrícolas superiores a los precios de los productos importados desde otro País Miembro. Dicho Artículo faculta a los Países Miembros para aplicar medidas destinadas a "nivelar los precios del producto importado a los del producto nacional"

^{3/} En relación al significado del término "perforación" del arancel ver nota de pie de la sección 2.1

El Art 73, indica que el país que imponga las medidas de que trata el artículo anterior dará cuenta inmediata a la Junta, acompañando un informe sobre las razones en que se ha fundado para aplicarlas. A Bolivia y Ecuador sólo podrá aplicarlas en casos debidamente calificados y previa comprobación por la Junta de que los perjuicios provienen sustancialmente de sus importaciones. El Art 74 se refiere a la lista de 106 productos aprobados mediante la Decisión 80, actualmente en vigencia.

En atención a estos artículos se podría afirmar que para el caso del sector agropecuario del Perú, resulta factible hacer uso del Régimen Especial de Comercio Agropecuario, contemplado en los artículos 72, 73 y 74 del Acuerdo de Cartagena, aunque su ámbito de aplicación es una lista restringida a 106 productos agropecuarios, en la cual están comprendidas por ejemplo el 50 % de productos para los cuales el Perú solicitó suspensión de las preferencias arancelarias, mediante el Decreto Supremo N° 0045-91-AG.

Es necesario indicar que la lista de la Decisión 80, comprende a los productos que son susceptibles de importación desde el Grupo Andino como son: azúcar, maíz, arroz, y carne de bovino, con excepción del aceite de soya en bruto y refinado, producto para el cual Bolivia sería el único país que por disponer de excedentes podría llegar a cubrir hasta el 42% de la demanda nacional si decidiera orientar todos sus excedentes hacia el mercado peruano.

Si el Gobierno del Perú decidiera su reincorporación al Acuerdo de Cartagena en diciembre próximo, podría solicitar la ampliación de la lista de la Decisión 80 para pedir que se incorporen los productos que le resulten altamente sensibles y luego invocar la aplicación de los artículos del Régimen Especial Agropecuario.

De esta forma el Perú, preservaría su sector agropecuario de las distorsiones de precios que enfrenta en el ámbito del mercado Subregional Andino, invocando el artículo 72 del Acuerdo de Cartagena para suspender por un periodo transitorio las preferencias arancelarias derivadas de la aplicación del programa de liberación para un grupo de productos contenidos en una nueva lista de productos agropecuarios aprobados mediante una nueva que sustituya a la Decisión 80.

Esta medida se puede adoptar para un número de productos, con el propósito de corregir y evitar los perjuicios a la producción agropecuaria nacional, que podría ocasionar las importaciones agropecuarias procedentes de los Países de la Subregión.

Las dificultades que se tuvieron en el pasado para invocar la aplicación de estos artículos se debió básicamente a su falta de reglamentación. En repetidas oportunidades y por planteamiento de la Junta se intentó sin éxito la Reglamentación de la aplicación de estos artículos, disponiéndose en la actualidad de la Propuesta JUN/Propuesta 213/Mod.1 de agosto de 1991 la que fue aprobada por los Ministros de Agricultura del Grupo Andino, en diciembre de 1991, aunque con reservas del Ecuador en relación a los productos a ser incluidos en la Decisión 80.

La recomendación de los Ministros de Agricultura de presentar esta Propuesta a la Comisión no se ha cumplido hasta la fecha.

La Reglamentación de la aplicación de estos artículos es necesaria a fin de que constituya un mecanismo transparente para superar las distorsiones de precios que se originan en diferencias de políticas. A medida que estas diferencias desaparezcan por efecto de la armonización de políticas, la razón de ser del mecanismo desaparecerá asimismo .

d. La no aplicabilidad de las Decisiones 283 y 293 al sector agropecuario

La Decisión 283 "Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generados por prácticas de dumping o subsidios" busca a nivel subregional prevenir o corregir las prácticas que distorsionan la competencia. En su elaboración se ha tomado en cuenta la experiencia y la normatividad internacional, básicamente el Artículo 6 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y las respectivas interpretaciones de los artículos VI y XVI contenidos en los Acuerdos de la Ronda de Tokio.

Por este mismo hecho resulta no aplicable esta normatividad al universo agroalimentario, ya que como se sabe la normatividad del GATT autoriza a la parte contratante afectada establecer, bajo ciertas condiciones, derechos antidumping o derechos compensatorios para protegerse contra los perjuicios derivados de dichas prácticas. Sin embargo, el Artículo VI indica que "el dumping, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción existente de una parte contratante o si retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional". Este mismo artículo deja entender más adelante que el dumping y las subvenciones ocasionados por los sistemas de estabilización de precios internos de productos básicos no causan perjuicio importante y, por lo tanto, no pueden ser objeto de derechos antidumping ni derechos compensatorios.

De estas consideraciones se puede concluir que los productos agrícolas se encuentran al margen de esa normativa internacional, pudiendo entonces afirmarse que el dumping y las subvenciones que distorsionan los flujos de comercio internacional, son consideradas prácticas normales cuando de productos agrícolas alimenticios se trata. En adición a estas dificultades, la posibilidad de aplicar derechos compensatorios contra subsidios a las exportaciones de productos agrícolas es prácticamente inexistente en virtud del parágrafo 3 del Artículo XVI, donde se autoriza ese tipo de subsidios siempre que el país exportador no absorba "más de una parte equitativa del comercio mundial". El texto del Acuerdo General del GATT además de autorizar el dumping y las subvenciones derivadas de la aplicación de políticas agrícolas y alimentarias nacionales, también permite a los países restringir las importaciones y las exportaciones de productos agrícolas y pesqueros cuando ello sea indispensable para el manejo de dichas políticas. El Artículo XI del GATT constituye un régimen especial que sustrae a los productos agrícolas alimenticios de las normas generales que consagran el libre comercio internacional.

De todo ello se deriva que en casos de dumping y de subsidios en productos agrícolas, existe poco margen para la aplicación legítima de derechos antidumping y derechos compensatorios como mecanismos de protección contra dichas prácticas.

La Ronda Uruguay está precisamente intentando modificar esta situación, mediante la eliminación gradual de las ayudas a la agricultura que causan distorsiones en el comercio. Esta norma subregional se debe aplicar en tanto no adopten compromisos de armonización de los instrumentos de fomento del comercio exterior o en caso que estos incentivos armonizados generen distorsiones de la competencia.

Además de este elemento central, hay que indicar que esta Decisión no resulta aplicable al caso de productos agropecuarios por muchas razones entre las que se pueden mencionar las siguientes:

- La naturaleza de este instrumento no permite prevenir las prácticas de dumping y subsidios, ya que toda solicitud de aplicación se refiere a hechos ya sucedidos, resultando en consecuencia ser un mecanismo de aplicación ex-post. Es más, al indicar la norma que en ningún caso se obstaculizará los despachos de aduana de los respectivos productos se está confirmando que se trata de un mecanismo de aplicación ex-post. De otro lado, el plazo de cuatro meses, que muy fácilmente llega a un total de 7 meses del que dispone la Junta para realizar las investigaciones resulta ser poco eficaz para "prevenir" estas prácticas, sobre todo si se considera que las operaciones comerciales no se detienen mientras duran las investigaciones.
- Se supone que el país que solicite la aplicación de medidas para prevenir o corregir estas distorsiones de la competencia debe estar en capacidad de demostrar esta amenaza o perjuicio, lo cual en el caso agropecuario, resulta bastante difícil por la falta de información especializada a nivel de cada país.
- En relación al dumping existen muchos elementos que hacen impracticable el dispositivo, como por ejemplo, la determinación del valor normal de un producto agropecuario cuyo precio se encuentre distorsionado por las intervenciones de los países industrializados en apoyo a sus agricultores. Los productos agropecuarios exportados desde un País Miembro hacia otro debe darse a niveles de precios internacionales, por lo tanto a precios inferiores a los costos de producción de la subregión. Sin embargo si se aplicaran los criterios para la determinación del dumping, resulta que estos productos estarían incurriendo en ello, ya que los niveles de precios internos del país exportador son superiores a los precios del producto exportado, a causa de las distorsiones de precios del mercado internacional de productos agrícolas.
- En relación a los subsidios se considera que ello existe, cuando la producción, fabricación, transporte o exportación del producto adquirido o de sus materias primas o insumos ha recibido directa o indirectamente cualquier prima, ayuda, premio o subvención en el país de origen o de exportación. Si bien la existencia de tipos de cambio múltiples referidos a transacciones comerciales y financieras en el país de origen o de exportación son considerados como subsidio, no ocurre lo mismo con el diferencial en

las tasas de interés que algunos Países Miembros mantienen en favor de sus agriculturas.

Los procedimientos para la aplicación de los instrumentos resultan demasiado engorrosos y poco efectivos. Además de ello con el andamiaje de exigencias para demostrar la existencia o la amenaza de perjuicio, es mejor no iniciar nada ya que se requiere de información ampliamente sustentada en base de datos que los países la mayor parte de las veces no disponen.

En relación a la Decisión 293 "Normas Especiales para la Calificación del Origen de las Mercancías", hay que indicar que su aplicación al sector agropecuario requiere de una serie de ajustes, los mismos que fueron propuestos en forma preliminar por el Departamento Agropecuario de la Junta, contenidos en un conjunto de alternativas sobre los requisitos específicos de origen, lo que reproducimos en esta parte del informe ^{4/}

"Las normas de origen establecen las condiciones que deben cumplir las mercaderías para ser consideradas de producción subregional y puedan gozar de los beneficios del Programa de Liberación. Por ejemplo, un producto físicamente producido en un País Miembro puede ser considerado no originario de la Subregión si no cumple determinado porcentaje mínimo de valor agregado.

El Acuerdo de Cartagena establece, en su Artículo 82, que las normas de origen deberán constituir un instrumento dinámico para el desarrollo de la Subregión y ser adecuadas para la consecución de los objetivos del Acuerdo. Adicionalmente, otorga a la Junta la facultad de establecer requisitos específicos de origen para los productos que así lo requieran.

Podría considerarse el establecimiento de requisitos específicos de origen, para aquellos productos agroalimentarios no contemplados en el ámbito del Artículo 72, que sean elaborados con insumos agrícolas importados de terceros países en condiciones de precios distorsionados, y que no han cumplido con el pago de los gravámenes comunitarios correspondientes. En esta categoría entrarían productos tales como la harina de trigo, los aceites vegetales, los derivados lácteos y otros alimentos elaborados, productos todos ellos de especial preocupación actual para algunos Países Miembros.

A continuación se presentan algunas alternativas a considerar

Los productos comprendidos en el Anexo (a definir) serán calificados como no originarios de la Subregión cuando:

- a) Las materias primas importadas de terceros países, utilizadas en la producción de los mencionados productos, estén sujetas a un arancel inferior a la suma del AEC más las sobretasas variables que corresponda conforme a la metodología del Sistema Andino de Franjas de Precios establecido en la Decisión respectiva*
- b) El valor CIF de las materias primas importadas de terceros países, incorporadas en la producción de los mencionados productos, exceda del x% del valor FOB del producto,*

^{4/}

Estado de la Unión Aduanera Andina en el Sector Agroalimentario y Problemas Actuales (Borrador para comentarios), JUNAC Departamento Agropecuario, agosto 1992.

y no hayan pagado los gravámenes correspondientes del AEC, incluyendo los derechos variables.

- c) *La materia prima principal utilizada en la producción de los mencionados productos, sea importada de terceros países en una proporción superior al x% de la producción nacional de dicha materia prima en el País Miembro exportador, y haya pagado aranceles inferiores a las tarifas del AEC más los correspondientes derechos variables.*
- d) *El País Miembro exportador sea a su vez importador del mismo producto desde terceros países, en una proporción superior al x% de su producción nacional.*

La aplicación de las normas mencionadas se efectuaría con base en parámetros nacionales del producto en cuestión, y no con base en las características específicas de cada embarque. Por ejemplo, si un País Miembro importa el 90% del trigo que consume, se presumirá que la harina de trigo que exporte a otro País Miembro contiene 90% de trigo importado. Con base en los correspondientes parámetros, la Junta publicaría anualmente, en cada País Miembro, la lista de productos que no se consideran originarios de la subregión para efectos de su exportación a otros Países Miembros".

- e. **La armonización de reglas y normas fitosanitarias a nivel subregional.**

El Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria, adoptado mediante la Decisión 328 de octubre de 1992 busca establecer las normas y procedimientos para el manejo de los aspectos fito y zoonosanitarios en el mercado subregional andino. La poca difusión del sistema, la necesidad de perfeccionar algunas de sus normas sobre todo en lo que respecta a plazos y procedimientos establecidos para su aplicación, así como la desactivación del único mecanismo de concertación y coordinación subregional que existía, cuando funcionaban los Comités Técnicos Regionales de Salud Animal y Sanidad Vegetal, permite que sea utilizado como un instrumento para obstaculizar el comercio intrasubregional.

En una última Reunión de Directores de Salud Animal y Sanidad Vegetal del Area Andina realizada en Quito en abril de 1993, se adoptaron un conjunto de acuerdos para perfeccionar el Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria, impulsar la armonización de normas y procedimientos fito y zoonosanitarios dando prioridad a los compromisos bilaterales, elaboración y publicación de manuales de sanidad agropecuaria, la modernización de los servicios nacionales de sanidad agropecuaria, y el desarrollo de programas especiales de apoyo a la sanidad agropecuaria como la Red Andina de Laboratorios de Diagnóstico. A fin de lograr una adecuada inserción del mercado Subregional Andino en el comercio internacional mundial es conveniente además que los organismos nacionales y el subregional se actualice con el conjunto de nuevas normas y procedimientos fito y zoonosanitarios así como en aquellos referidos al control del medio ambiente y la protección al consumidor.

- f. **Debilitamiento de la capacidad de negociación de los Ministros de Agricultura para concertar y armonizar políticas sectoriales.**

Dentro del ordenamiento jurídico del Acuerdo de Cartagena se han creado instancias de concertación entre los sectores públicos de los Países. En este contexto se sitúa a las Reuniones

del Consejo Agropecuario (a la cual equivocadamente se le considera como un foro de Vice-ministros de Agricultura) y a la Reunión de Ministros de Agricultura.

El Consejo Agropecuario se constituyó por Decisión 76 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena y no necesariamente está integrada por los Vice-ministros de Agricultura, sino por representantes de alto nivel de las instituciones nacionales encargadas de la formulación y ejecución de los planes de desarrollo y de las políticas correspondientes a cada País Miembro. Su función es la de asesorar a los órganos principales del Acuerdo en la armonización de las políticas nacionales y análisis del avance de la integración en el campo agropecuario.

De otro lado la Decisión 182 estableció en su artículo 17 la posibilidad que los Ministros de Agricultura se reúnan en Comisión en Periodo de Sesiones Extraordinarias para adoptar Decisiones sobre el Sistema Andino de Seguridad Alimentaria. Sin embargo mediante Decisión 304 se elimina dicha prerrogativa de los Ministros de Agricultura y se indica que para las acciones sectoriales necesarias para la definición y armonización de políticas se llevarán a cabo reuniones de Ministros Sectoriales, mediante convocatoria del Presidente de la Comisión. Las conclusiones y recomendaciones de sus reuniones serán presentados a la Comisión, adjuntando si fuera el caso los respectivos proyectos de Decisión.

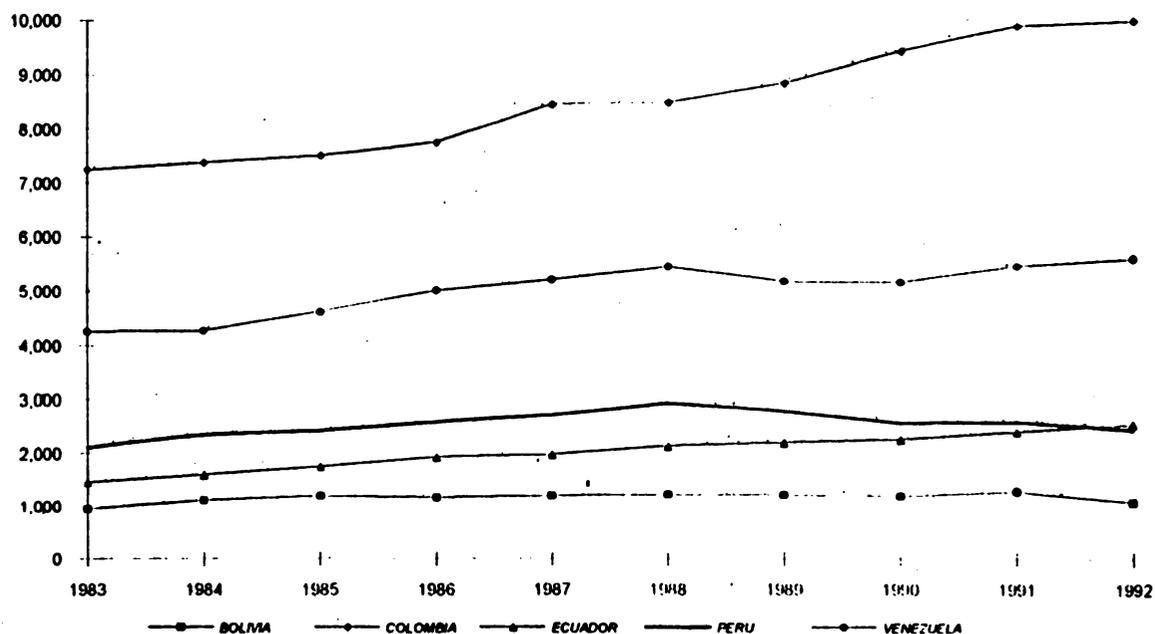
Las Reuniones de Ministros de Agricultura no pueden adoptar Decisiones y carecen de legitimidad sub-regional para negociar temas vinculados a la conformación del mercado ampliado, salvo que el Presidente de la Comisión lo convoque para estos fines. Frente a ello resulta de particular importancia la capacidad y los niveles de coordinación interna a nivel nacional que los Ministros de Agricultura puedan tener para negociar técnicamente la posición nacional ante el Gabinete Ministerial y en particular ante el Representante titular ante la Comisión.

III. CARACTERISTICAS DEL SECTOR AGROPECUARIO ANDINO Y SU IMPORTANCIA EN LOS PAISES DEL GRAN

3.1 El Sector Agropecuario Andino.

- a. En 1992, la producción agropecuaria de la subregión andina (agricultura, caza, silvicultura y pesca) representó el 13% del PBI total del GRAN, mientras que el sector manufacturero el 16%, lo que lo convierte en un sector productivo tan importante como el minero y petrolero (14%) y ligeramente más representativo que el sector industrial no alimentario (11%). (Ver anexo estadístico, cuadro pag.81)
- b. El sector agropecuario andino durante el período 1983-1992, mantuvo estacionaria su participación dentro del PBI total, variando de 12.7% en 1983 a 14.3% en 1990. Entre 1987 y 1992, la tasa de crecimiento anual del sector agropecuario del GRAN experimentó una caída en 1992, atribuible a las bajas tasas (negativas) de crecimiento de Colombia (1%) y Perú (-6.2%) ^{5/}. respectivamente. El gráfico muestra la evolución de PBI Agropecuario en valores.

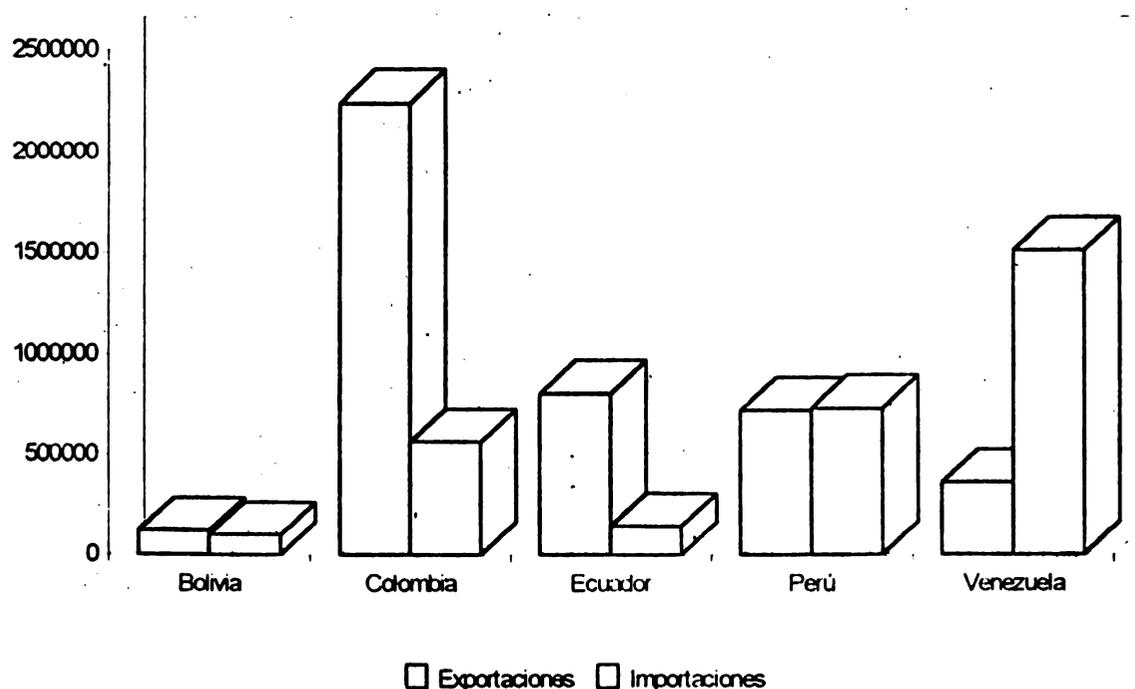
PRODUCTO BRUTO INTERNO AGROPECUARIO
(En millones de US\$ en valores constantes
a tipo de cambio de paridad de 1980)



Fuente: Junta del Acuerdo de Cartagena

- c. En conjunto, el Grupo Andino es exportador neto de productos agroalimentarios. En 1992 se exportaron al resto del mundo cerca de US\$ 4,258 millones y se importaron cerca de US\$ 3,054 millones. Los mayores exportadores del GRAN son: Colombia (US\$ 2,243 millones), Ecuador (817) y Perú (745). Los mayores importadores son Venezuela (1,511), Perú (735) y Colombia (564). Tanto Bolivia como Colombia y Ecuador registraron superávit comercial en el sector agroalimentario en 1992, mientras que Perú y Venezuela fueron deficitarios. En el gráfico mostrado a continuación se ilustra el balance comercial agroalimentario de los países del GRAN. (Ver además el cuadro de la pag. 83).

BALANCE COMERCIAL AGROALIMENTARIO
(En Miles de US\$ - Año 1992)



Fuente: Junta del Acuerdo de Cartagena

- d. Aproximadamente el 80% del valor de las exportaciones agroalimentarias del GRAN corresponden a café, banano, harina de pescado, productos de la pesca, flores, azúcar, cacao y algodón. Con respecto a estos productos los Países Miembros, sin embargo, enfrentan en el mercado internacional problemas comunes como son: la variabilidad de los precios internacionales, la suspensión de los convenios de Productos Básicos y el retiro de uno de ellos, como por ejemplo, del Convenio Internacional el Café, las restricciones cuantitativas de acceso a terceros mercados como el caso de las cuotas al banano por parte de la CEE, la competencia desleal de algunos países desarrollados que subsidian la producción y exportación de algunos de estos productos (casos del algodón y el azúcar), las restricciones fitosanitarias, medio ambientales y de protección al consumidor, etc.

- e. Más del 70% de las importaciones agroalimentarias del Grupo Andino corresponde a trigo y harina de trigo, aceites comestibles, torta de soya, maíz, arroz, productos lácteos y azúcar. Además de la conocida inestabilidad de sus precios internacionales, estos productos se caracterizan por provenir en una alta proporción de los países industrializados, donde su producción y exportación son subsidiados por los Estados. Los Países Miembros con excepción de Bolivia han adoptado mecanismos de estabilización del costo de estas importaciones con el propósito de evitar que la inestabilidad de los precios internacionales se trasladen a su mercado interno.
- f. El comercio intrasubregional de productos agroalimentarios ascendió en 1992 a US\$ 378 millones FOB y a US\$ 366 millones en términos CIF. Estas cifras equivalen al 8.9% de las exportaciones totales del GRAN y al 12% de las importaciones agroalimentarias de los Países Miembros. Bolivia, Ecuador y Colombia son exportadores netos en el mercado andino de estos productos. Perú y Venezuela son normalmente importadores netos. (Ver pag.83 del Anexo Estadístico)

Una proporción importante del comercio intrasubregional agroalimentario corresponde a productos en los cuales el Grupo Andino es deficitario, o a productos elaborados con insumos importados desde terceros países. En vista de las distorsiones existentes en los precios internacionales de algunos de esos productos, su libre comercio entre los Países Miembros sería transmisor de estas distorsiones en la medida que los países no logran aún armonizar las políticas comerciales y arancelarias que afectan a tales productos.

3.2. El Sector Agropecuario del Perú en el GRAN

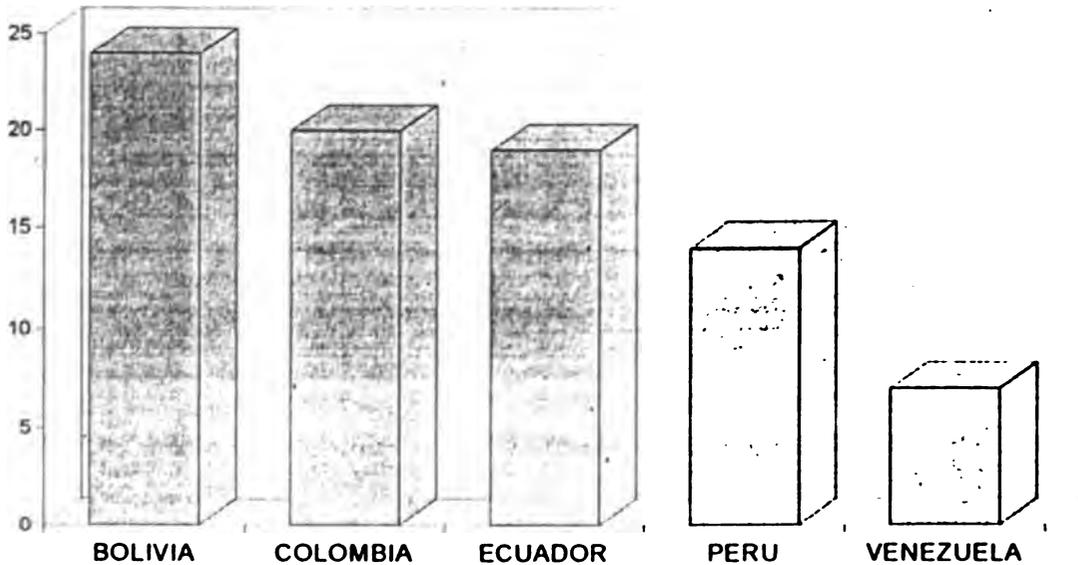
Comparar la relevancia del sector agrario en el Perú con la del resto de países del GRAN es un buen punto de partida para comprender mejor su flujo comercial con estos países.

Una forma típica de evaluar esta relevancia es midiendo el grado de contribución del sector en la generación de ingreso (producto), de divisas y de empleo. Esta contribución no es la misma entre los países del Grupo Andino, como se verá a continuación.

a. Como fuente generadora del producto

Si el sector es visto como fuente generadora de ingreso (producto), éste tuvo una participación, en 1992, del 14% del Producto Bruto Interno (PBI) en el Perú, muy por debajo de Colombia y Bolivia cuya contribución fue 20% y 24% del PBI, respectivamente. A Ecuador le correspondió una participación en el producto ligeramente superior a la del Perú con 19% del PBI. Venezuela, en cambio es el país donde el agro tiene el menor peso relativo (7%) entre todos los sectores económicos. El siguiente gráfico ilustra estas cifras

**PARTICIPACION DE LA AGRICULTURA EN LA GENERACION DEL PBI
Año 1992 (Porcentaje)**

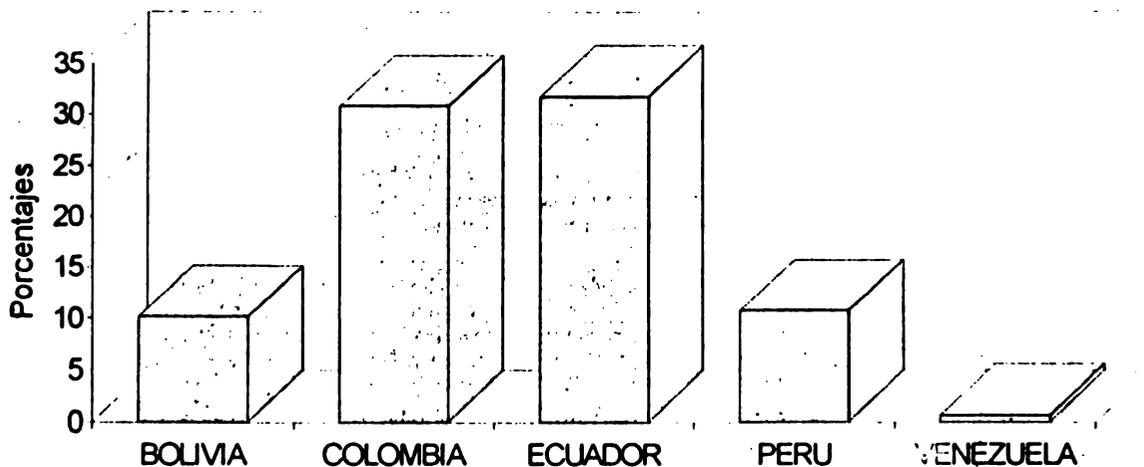


Fuente: Junta del Acuerdo de Cartagena

b. Como fuente generadora de divisas

La contribución del sector agropecuario en la generación de divisas no es homogénea en la subregión. La participación es mayor en Colombia y Ecuador, bordeando el 30%. Perú al igual que Bolivia, participan en la generación de divisas de sus países con tan sólo 10%. La agricultura en Venezuela es el sector económico que menos aporta en este campo, con tan sólo 0.7%. En el siguiente gráfico se ilustran estas cifras

EXPORTACIONES AGROPECUARIAS DEL GRUPO ANDINO

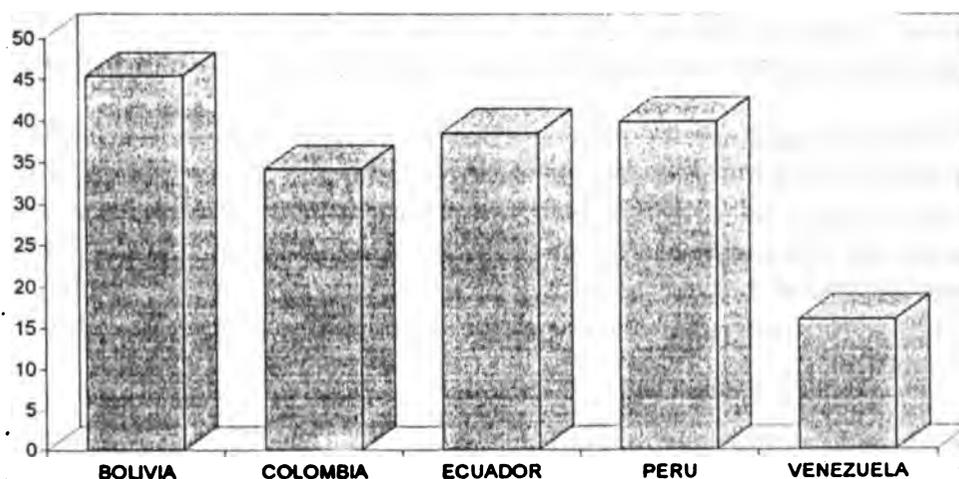


Fuente: JUNAC (1993): "Comercio Exterior de los países del Grupo Andino, 1980-1991".

c. Como fuente de ocupación

La participación del sector agropecuario como fuente de ocupación entre los países del Pacto Andino es casi similar, con excepción de Venezuela. El porcentaje de la Población Económicamente Activa (PEA) dedicada a actividades agrarias en Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú varía entre 34% y 46%; en Venezuela la proporción es bastante menor, 16%. El gráfico No.5 presenta las diferencias existentes

GRAFICO No.5
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA EN LA AGRICULTURA DEL GRAN
Año 1980



NOTA: En 1991, la PEA Agrícola en el Perú fue 32%.
Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y El Caribe-1992, pp.41-42, 718-719.

IV. COMERCIO AGROPECUARIO DEL PERU CON EL GRUPO ANDINO

4.1. Comercio global

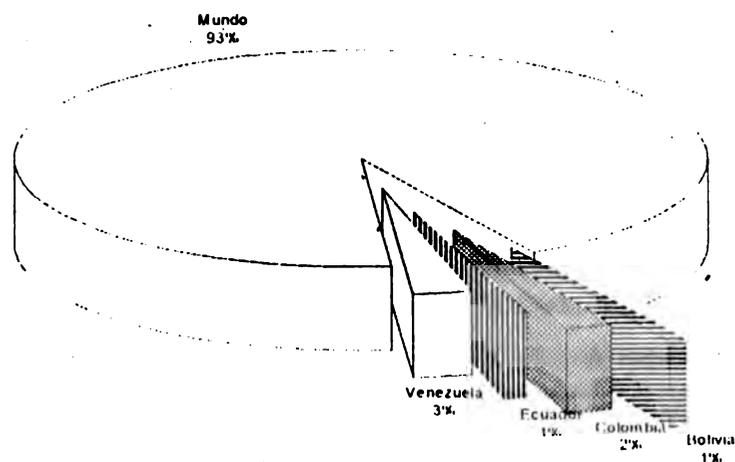
En 1969, a principios del proceso de integración de los países del Grupo Andino (GRAN), las exportaciones intrasubregionales representaron apenas el 2% del total de las exportaciones globales de sus países miembros. En 1980, una década después de iniciado tal proceso, dicho porcentaje aumentó al 4%. En 1991, dichas exportaciones subieron ligeramente a 6%, registrando US\$ 1,800 millones. De ese monto, más de las tres cuartas partes correspondieron al comercio entre Colombia y Venezuela.

Tales modestos resultados revelan que el proceso de integración entre los países de la subregión andina contribuyó en muy poco a incrementar sus exportaciones, en 4% como máximo.

En particular, las exportaciones de Perú al GRAN (US\$16 millones) en relación a sus exportaciones totales (US\$866 millones), se incrementaron del 2% en 1969 a 8% en 1991. Estimaciones preliminares muestran que las exportaciones durante 1992 habrían mantenido la misma proporción del año anterior. Por su parte, las importaciones peruanas provenientes del GRAN pasaron del 4% al 17% en el mismo periodo (de US\$25 millones subió a US\$546 millones). Sin incluir petróleo y derivados, la proporción de las importaciones varió entre 3% y 11% durante este lapso.

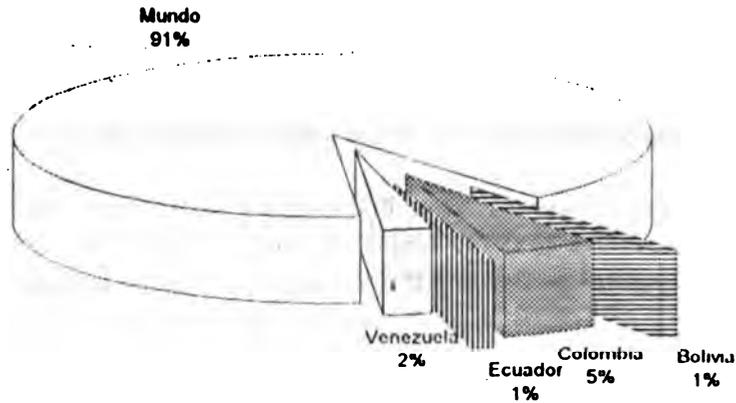
En 1991, con un saldo desfavorable en la balanza comercial de US\$277 millones, el Perú se convirtió en el consumidor más importante de productos subregionales entre los países del GRAN, de los cuales el 40% de tales importaciones correspondieron a combustibles. Sin este rubro, el déficit comercial del país con la subregión fue US\$ 54 millones en este último año.

EXPORTACIONES TOTALES DEL PERU 3,484 Millones de US\$ durante el año 1992



Fuente: Anexo estadístico, cuadro pag. 88

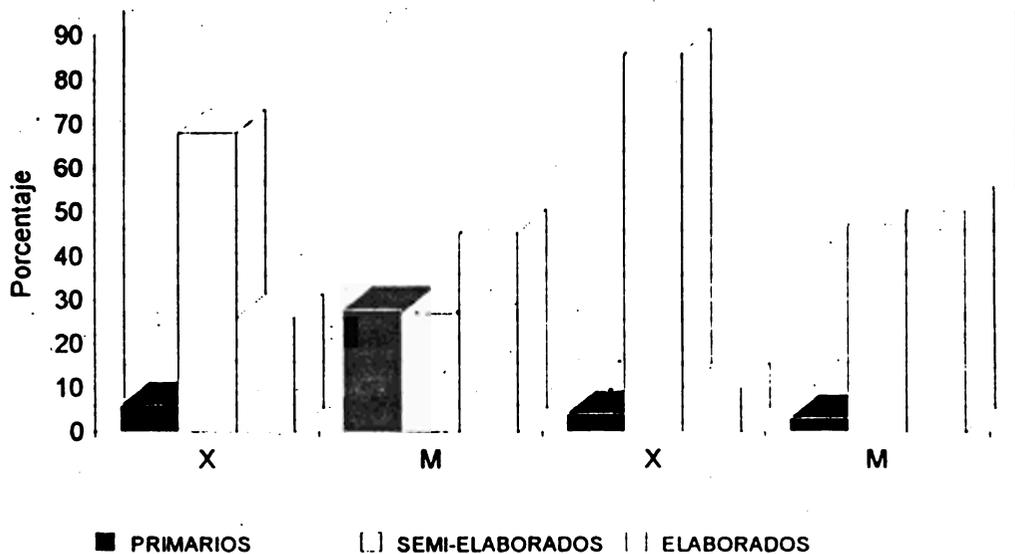
**IMPORTACIONES TOTALES DEL PERU
4,051 Millones de US\$ durante el año 1992**



Fuente: Anexo estadístico, cuadro pag.88

Por el tipo de elaboración o procesamiento de los productos, las exportaciones peruanas hacia el mundo y al GRAN corresponden más a productos semiprocados que procesados. En 1991, la proporción de las exportaciones de productos semi-elaborados del Perú con destino a Colombia y Venezuela fueron del 68% y 86%, respectivamente. En cuanto a las importaciones provenientes desde estos países, casi la mitad de éstas fueron de productos elaborados (45% y 50%).

**PERU: COMERCIO GLOBAL CON COLOMBIA Y VENEZUELA
SEGUN GRADO DE ELABORACION**



Fuente: Junta del Acuerdo de Cartagena (1991).

Por otro lado, de acuerdo a la clasificación tradicional y no tradicional, más de la tercera parte de las exportaciones peruanas hacia el GRAN durante 1991 fueron del primer tipo. Esta información permite concluir que la evolución del comercio global del Perú con el GRAN además de no ser significativo en relación al resto del mundo, ha sido desfavorable ya que el déficit comercial se ha incrementado.

4.2. Flujo comercial agroalimentario y de insumos agropecuarios

Entre 1990 y 1992, las exportaciones agroalimentarias y de insumos agropecuarios del Perú hacia el GRAN bordearon los US\$ 30 millones anuales, en tanto que las importaciones provenientes de esta subregión estuvieron por encima de los US\$90 millones, lo que originó que la balanza comercial fuera deficitaria para el país en alrededor de los US\$60 millones anuales durante este período.

Comercio con Bolivia

Durante el período 1990-1992, las exportaciones peruanas a Bolivia en el ámbito agroalimentario y agroindustrial oscilaron entre US\$ 3 y 6 millones. Las importaciones de ese país registraron su máximo valor en 1990 (US\$42 millones) y su menor valor en 1992 (US\$10 millones). Este flujo produjo un intercambio deficitario para el Perú en US\$ 39 millones en 1990, el cual se redujo ligeramente en el bienio 91-92.

Las principales exportaciones peruanas a Bolivia fueron básicamente de productos agroindustriales, incluyendo la salsa de mayonesa, leche evaporada y modificada, y el nitrato de amonio. Por su parte las importaciones provenientes de Bolivia incorporaron productos como la torta de soya, aceite de soya, maíz, azúcar de caña, cueros y arroz durante el período de análisis.

COMERCIO AGRO-ALIMENTARIO Y DE INSUMOS AGRICOLAS DEL PERU CON BOLIVIA

Perú: Principales productos exportados a Bolivia (En miles de dólares FOB)

NANDINA		1990	1991	1992
04029110	Leche evaporada, sin azucarar ni edulcorar de otro modo	0	586	1,167
17041000	Goma de mascar (chicle), incluso recubierta de azúcar	541	322	91
19011010	Leche modificada, acondicionada para la venta al por menor	0	0	1,287
21039010	Salsa mayonesa	0	0	2,601
31023000	Nitrato de amonio, incluso en disolución acuosa	838	265	51
Sub-total a/		1,379	1,173	5,197
Otro b/		1,251	1,363	693
TOTAL AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL		2,630	2,536	5,890

a/ Mayor de 500,000 dólares FOB

b/ Incluye agropecuarios y agroindustriales menores a 500 mil dólares

**Perú: Principales productos importados de Bolivia
(En miles de dólares FOB)**

NANDINA	DESCRIPCION	1990	1991	1992
10059000	Maíz, excepto para siembra	8,393	175	8
10063000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	2,101	0	0
15079000	Aceite de soya (soja) y sus fracciones, refinado, pero sin modificar químicamente	5,740	697	1,612
17019000	Azúcar de caña o de remolacha refinados y sacarosa químicamente pero, en estado sólido, sin aromatizar o colorear	7,509	5,815	1,266
22071000	Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico superior o igual a 80% vol	318	419	665
23040000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya (soya), incluso molidos o en "pellets"	14,693	10,080	3,987
41012200	Los demás cueros y pieles de bovino, en crupones o medios	1,475	519	0
52010000	Algodón sin cardar ni peinar	0	0	697
Sub-total a/		40,229	17,735	8,235
Otros b/		1,423	1,082	1,438
TOTAL AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL		41,652	18,817	9,673

a/ Mayor de 500,000 dólares FOB

b/ Incluye agropecuarios y agroindustriales menores a 500 mil dólares

Fuente: Junta del Acuerdo de Cartagena-Departamento Agropecuario

Elaboración: Propia

Comercio con Colombia

Entre 1990 y 1992, el mayor socio comercial del Perú dentro del GRAN fue Colombia, aunque las importaciones fueron mayores que las exportaciones hacia ese país.

Las ventas anuales peruanas a Colombia se situaron en alrededor de US\$22 millones durante el período en mención. Por su parte las importaciones por año provenientes desde este país norteño estuvieron cercanas a los US\$50 millones.

El Perú exportó básicamente harina y aceite de pescado, aceite de palma, ajos frescos y algodón. Asimismo, las compras peruanas desde este país fueron arroz, azúcar, carnes de bovino, insecticidas, bombones y caramelos.

En este intercambio comercial agroalimentario del Perú con Colombia, tal como se presenta en los cuadros siguientes, se observa la tendencia ya indicada en relación a las exportaciones de productos semielaborados mientras que las importaciones corresponden a productos elaborados.

**COMERCIO AGRO-ALIMENTARIO Y DE
INSUMOS AGRICOLAS DEL PERU CON COLOMBIA**

**Perú: Principales productos exportados a Colombia
(En miles de dólares FOB)**

NANDINA		1,990	1,991	1,992
03042000	Filetes de pescado, congelado	1,152	579	371
07032000	Ajos, frescos o refrigerados	3,521	2,091	858
15042020	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de hígado, refinados	2,791	2,601	0
15111000	Aceite de palma, en bruto	3,150	1,990	0
15191100	Acido esteárico	0	600	0
16041310	Preparaciones y conservas de sardinas, entero o en trozo, excepto el picado	1,495	1,633	1,121
16041390	Preparaciones y conservas de sardinelas y espadines, entero o en trozo, excepto el picado	736	42	172
23012010	Harina de pescado, impropio para la alimentación humana	8,331	12,915	8,536
38082020	Fungicidas presentados en otras formas, a base de compuestos de cobre	880	0	0
52010000	Algodón sin cardar ni peinar	680	1,034	565
Sub-total a/		22,736	23,485	11,623
Otros b/		1,589	2,323	2,901
TOTAL AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL		24,325	25,808	14,524

a/ Mayor de 500,000 dólares FOB

b/ Incluye agropecuarios y agroindustriales menores a 500 mil dólares

**Perú: Principales productos importados de Colombia
(En miles de dólares FOB)**

NANDINA	DESCRIPCION	1,990	1,991	1,992
02011000	Carnes de bovino en canales o medios canales, frescas o refrigeradas	8,166	4,440	0
02023000	Carne de bovino deshuesada, congelada	2,538	1,513	0
10063000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	14,046	28,427	0
17011190	Azúcar de caña, en bruto, sin aromatizar ni colorear, excepto la chancaca	0	0	17,045
17019900	Azúcar de caña o de remolacha refinados y sacarosa químicamente puro, en estado sólido, sin aromatizar o colorear	2,479	23,495	31,622
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas, sin cacao	0	448	1,076
21011000	Extractos, esencias y concentrados de café y preparaciones a base de estos o de café	0	1,145	1,118
21069020	Preparaciones compuestas no alcohólicas para la elaboración de bebidas	398	462	860
35030010	Gelatinas y sus derivados	535	767	1,465
38081010	Insecticidas presentados en envases para la venta al por menor o en forma de artículos	0	4	617
38081090	Insecticidas presentados en otras formas, excepto a base de piretro	755	891	1,106
38082090	Fungicidas presentados en otras formas, excepto a base de compuestos de cobre	260	571	655
82014010	Machetes	449	510	411
Sub-total a/		28,318	59,916	53,245
Otros b/		1,380	2,829	2,802
TOTAL AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL		29,698	62,745	56,047

a/ Mayor de 500,000 dólares FOB

b/ Incluye agropecuarios y agroindustriales menores a 500 mil dólares

Elaboración: Propia

Comercio con Ecuador

Las exportaciones peruanas al Ecuador se elevaron de manera importante de US\$ 4 millones a US\$ 14 millones entre 1990 y 1992. En este mismo periodo, las importaciones se mantuvieron alrededor de los US\$15 millones, salvo en 1991

Los principales productos exportados a Ecuador incluyeron café, harina y aceite de pescado. Y las importaciones fueron principalmente insumos agrícolas como la úrea, sulfato de amonio, superfosfatos y otros abonos; así como también arroz, harina de trigo, azúcar de caña y cacao.

**COMERCIO AGRO-ALIMENTARIO Y DE
INSUMOS AGRICOLAS DEL PERU CON ECUADOR**

**Perú: Principales productos exportados a Ecuador
(En miles de dólares FOB)**

NANDINA	DESCRIPCION	1990	1991	1992
09011100	Café sin descafeinar, sin tostar	0	3,017	2,098
15042010	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de hígado, en bruto	2,026	2,690	0
23011010	Chicharrones	0	0	501
23012010	Harina de pescado, impropio para la alimentación humana	217	3,368	9,252
Sub-total a/		2,243	9,075	11,851
Otros b/		1,356	2,508	2,286
TOTAL AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL		3,599	11,583	14,137

a/ Mayor de 500,000 dólares FOB

b/ Incluye agropecuarios y agroindustriales menores a 500 mil dólares

**Perú: Principales productos importados de Ecuador
(En miles de dólares FOB)**

NANDINA	Descripción	1990	1991	1992
07019000	Las demás papas frescas o refrigeradas	0	172	1,864
10063000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	1,084	1,612	89
11010000	Harina de trigo y de morcajo o tranquillón	5,288	0	17
14011000	Bambú	0	0	1,216
16041400	Preparaciones y conservas de atunes, listados y bonitos, entero o en trozos, excepto el picado	0	75	700
17019900	Azúcar de caña o de remolacha refinados y sacarosa químicamente puro, en estado sólido, sin aromatizar o colorear	2,870	27	0
18010010	Cacao en grano, entero o partido, crudo	2,029	3,183	0
21069020	Preparaciones compuestas no alcohólicas para la elaboración de bebidas	759	1,239	745
22071000	Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico superior o igual a 80% vol	581	397	80
31021000	Urea, incluso en disolución acuosa	0	0	2,569
31023100	Sulfato de amonio	0	0	982
31031000	Superfosfatos	0	0	1,608
31053000	Hidrógeno ortofosfato de diamonio (fosfato diamónico)	0	0	1,313
31055100	Abonos minerales o químicos con los dos elementos fertilizantes: nitrógeno y fósforo, que contengan nitrato y fosfatos	0	0	504
Sub-total a/		12,611	6,705	11,687
Otros b/		2,485	2,373	3,636
TOTAL AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL		15,096	9,078	15,323

a/ Mayor de 500,000 dólares FOB

b/ Incluye agropecuarios y agroindustriales menores a 500 mil dólares

Elaboración: Propia

Comercio con Venezuela

El comercio exterior de Perú con Venezuela durante el período 1990-1992 fue el más bajo entre todos los países del GRAN, alcanzando sus exportaciones hacia ese país un promedio anual de US\$2 millones y en tanto que sus importaciones un promedio de US\$11 millones, ocasionando un saldo comercial desfavorable.

Los productos exportados por el Perú a Venezuela fueron harina de pescado y algodón. Mientras que las importaciones incluyeron insumos agrícolas como la urea e insecticidas, alimentos como el arroz y productos agroindustriales derivados de la caña de azúcar y alcoholes.

**COMERCIO AGRO-ALIMENTARIO Y DE
INSUMOS AGRICOLAS DEL PERU CON VENEZUELA**
Perú: Principales productos exportados a Venezuela
(En miles de dólares FOB)

NANDINA	DESCRIPCION	1990	1991	1992
23012010	Harina de pescado, impropio para la alimentación humana	1.304	0	368
52010000	Algodón sin cardar ni peinar	410	265	540
Sub-total a/		1.714	265	908
Otros b/		753	886	1.110
TOTAL AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL		2.467	1.151	2.018

a/ Mayor de 500,000 dólares FOB

b/ Incluye agropecuarios y agroindustriales menores a 500 mil dólares.

Perú: Principales productos importados de Venezuela
(En miles de dólares FOB)

NANDINA	DESCRIPCION	1990	1991	1992
10063000	Aroz, semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	3.061	0	290
17019900	Azúcar de caña o de remolacha refinados y sacarosa químicamente puro, en estado sólido, sin aromatizar o colorear	0	6.862	372
21069020	Preparaciones compuestas no alcohólicas para la elaboración de bebidas	0	1.191	288
22084000	Ron y aguardiente de caña o tafia	0	276	685
31021000	Urea, incluso en disolución acuosa	8.071	0	8.092
38081010	Insecticidas presentados en envases para la venta al por menor o en forma de artículos	0	468	1.214
Sub-total a/		11.132	8.797	10.941
Otros b/		788	1.779	2.084
TOTAL AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL		11.920	10.576	13.025

a/ Mayor de 500,000 dólares FOB

b/ Incluye agropecuarios y agroindustriales menores a 500 mil dólares

Elaboración: Propia

4.3. Aranceles, preferencias arancelarias y medidas para-arancelarias

Siendo el arancel uno de los principales instrumentos de la política comercial, su nivel óptimo contribuye a un flujo equilibrado de comercio entre los países, su nivel distinto al de equilibrio ocasiona desviaciones de comercio, que a la larga reduce el bienestar de los países involucrados en el intercambio.

Desde finales de la década de los ochenta, los países de América Latina, incluyendo a los países del GRAN, se embarcaron en estrictos programas de ajuste y de apertura de sus economías. En esta apertura, los países han ido eliminando gradualmente las restricciones cuantitativas al comercio, y propiciando una mayor transparencia al proceso a través del arancel. Hasta antes de su desmantelamiento, las restricciones cuantitativas restaban efectividad al arancel, impidiendo con ello un adecuado y transparente flujo comercial. Después de la eliminación de estas restricciones, los países están poniendo una mayor atención al arancel para adecuar eficientemente su comercio a las condiciones internas y externas de sus economías.

Esta sección describe brevemente la política arancelaria del Perú y su relación con la de los países del GRAN, señalando sus principales problemas que impactan sobre el comercio peruano y subregional.

a. La política arancelaria en el Perú: 1991-1992

En marzo de 1991, mediante D.S. No. 033-91-EF, el Perú estableció una estructura arancelaria de 5%, 15% y 25%. Entonces, la tasa de 15%, aplicable al 75 % del universo arancelario, se refería básicamente a insumos y bienes de capital, mientras que la tasa de 25% a bienes de consumo. El nivel ad-valorem del 5%, fue impuesto a un conjunto reducido de partidas arancelarias vinculadas a la industria siderúrgica. Este nivel más bajo, mantenido desde enero de 1991 ^{6/} fue eliminado posteriormente en diciembre de ese año, dejando la estructura a sólo 2 niveles: 15% y 25%.

Con la nueva estructura arancelaria de 1991 se redujo la tasa de arancel promedio de 26% al 17%. Estos menores niveles arancelarios implicaron al mismo tiempo una disminución en los niveles de protección efectiva de la mayoría de los sectores productivos. ^{7/}

En junio de 1993 la estructura arancelaria sufrió una nueva modificación. ^{8/} Varias partidas arancelarias que tenían arancel 25% pasaron al grupo de arancel 15%, con lo cual se acentuó la tendencia hacia el arancel más bajo.

Dentro del ámbito agroalimentario y agroindustrial ^{9/} el 83% de las partidas tienen el arancel más bajo (15%) y el 17% restante el arancel más alto (25%).

Entre las importaciones agroindustriales con arancel 25% están algunos derivados lácteos como el yogurt, mantequilla, queso; tubérculos, legumbres y hortalizas; semillas oleaginosas; frutas; jugos de frutas, de legumbres y hortalizas.

Adicionalmente, se establecieron sobretasas arancelarias, adicionales al arancel ad-valorem, para un grupo reducido de importaciones agropecuarias, cuya discusión sigue a continuación.

b. Las sobretasas arancelarias

A fin de reducir el impacto de la inestabilidad de los precios internacionales y de la política de subsidios de los países desarrollados sobre la producción interna, el Perú impuso un sistema de sobretasas arancelarias adicionales al arancel ad-valorem a un grupo reducido de importaciones agropecuarias desde 1991. Esta aplicación también formó parte de sus negociaciones en materia de franja de precios con los países del Grupo Andino.

Desde su implementación, las sobretasas arancelarias sufrieron modificaciones sustantivas, tanto en su forma como en su nivel. Estas modificaciones incluyeron sobretasas fijas con porcentaje uniforme (maíz amarillo duro y otros maíces, sorgo), derechos específicos (lácteos), y sobretasas variables (trigo, arroz, etc.). ^{10/}

^{6/} Dicho nivel arancelario fue establecido previamente en enero de 1991, por el D.S. 005-91-ICT/IND.

^{7/} Según el BCR la protección efectiva a nivel agregado disminuyó de 33% a 18%. Las mayores disminuciones se observaron en la rama vinculada al sector manufacturero, mientras que las menos afectados fueron ligadas a sectores primarios, en contraste con lo observado en años previos.

^{8/} D.S. No 100-93-EF del 18 de junio de 1993.

^{9/} Ambito compuesto por las partidas de los Capítulos 1 al 24, 31 y 84.

^{10/} Modificaciones contenidas en diversos dispositivos legales: D.S. 016-91-AG, D.S. 005-92-AG, D.S. 062-92-EF, D.Ley

Desde el 28 de julio de 1993, mediante D.S. No. 114-93-EF, el Perú volvió a establecer una nueva modificación en el sistema de sobretasas a un grupo selecto de importaciones agropecuarias. Según este dispositivo el trigo, harina y pastas; arroz; azúcar; maíz y lácteos estarán todos sujetos a derechos específicos variables, quedando eliminado el régimen de sobretasas fijas.

c. La política arancelaria en el Perú, en los otros países del GRAN y el Arancel Externo Común

Mientras la estructura arancelaria en el Perú establece dos niveles de 15% y 25%, el resto de países de la subregión andina mantienen distintos niveles arancelarios que coinciden de algún modo con el Arancel Externo Común (AEC) que debe entrar en vigencia el 31 de diciembre de 1993, en su intento de lograr la unión aduanera en esta parte del continente.^{11/}

El AEC contempla una estructura arancelaria de 4 niveles: 5%, 10%, 15% y 20%, según el grado de elaboración de los productos comerciados. A los productos primarios y desechos se les aplica un arancel del 5%. Los productos semielaborados están gravados por un tarifa del 10%, en tanto que los elaborados por 15% y 20%. Los bienes no producidos por algún país miembro están afectos a una tasa arancelaria de 5% independientemente de su grado de elaboración.

Por el grado de elaboración de los productos, las exportaciones del Perú corresponden más a productos semiprocesados que procesados. Lo inverso ocurre para el caso de sus importaciones. Esto queda claramente evidenciado al observar su comercio con Colombia y Venezuela. Por ejemplo, en 1991, la proporción de productos semielaborados exportados de Perú con destino a estos países fueron de 68% y 86% respectivamente, mientras que la de productos elaborados importados de esos mismos países fueron de 45% y 50% en forma correspondiente.

En un escenario de libre comercio, diferentes aranceles entre países miembros para las importaciones provenientes de terceros países puede generar distorsiones comerciales importantes, conocidas como desviaciones de comercio. Ello en la medida que las importaciones tienden a concentrarse en el país con menor arancel, dejándolo en situación ventajosa para exportarlas al resto de países que forman parte de la unión aduanera.

En tal sentido, de mantenerse el arancel uniforme así como su estructura comercial de productos semiprocesados y procesados muy distinta al resto de los países de la subregión, la reincorporación de Perú al GRAN bajo estas condiciones tendría efectos perjudiciales sobre su comercio. Mientras Perú cobra un arancel uniforme del 15% a todas las importaciones sin ninguna discriminación, los otros países del GRAN imponen un arancel del 10% para los productos semielaborados (insumos), de 15% y 20% para los elaborados y del 5% para los bienes no producidos por algún país miembro independiente de su grado de elaboración. Así, el país que tiene el menor arancel para insumos estaría en situación ventajosa para exportar al resto de países miembros.

25528.

11/ Desde el punto de vista de integración económica, una zona de libre comercio considera arancel cero entre los países miembros, pero cada país retiene sus propios aranceles frente a terceros países. Una unión aduanera es un avance mayor, es decir, es una zona de libre comercio con un arancel externo común frente a países no miembros.

Este es el caso de Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, que tienen los aranceles más bajos del Grupo Andino, desfavoreciendo esta situación a Perú.^{12/}

Arancel Externo Común

El análisis que se realiza en esta sección corresponde a las sub-partidas NANDINA del Capítulo 1 al 24, y las sub-partidas correspondientes al proceso productivo agroalimentario contenidas en los Capítulos 31; 38 y 84 (cuyo número varía entre 1,185 y 1,384 ítems incluidos los desdoblamientos nacionales).

Arancel Externo Común y Aranceles de los Países del GRAN

Nivel	Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú		Venezuela	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
0	0	0.0	7	0.5	11	0.9	0	0.0	1	0.1
5	109	9.1	311	24.6	342	28.9	0	0.0	301	22.0
10	1092	90.9	229	16.5	195	16.5	0	0.0	219	16.0
15	0	0.0	433	31.3	291	24.6	1093	86.2	405	29.6
20	0	0.0	374	27.0	346	29.2	0	0.0	444	32.4
25	0	0.0	0	0.0	0	0.0	175	13.8	0	0.0
Total	1201	100.0	1384	100.0	1185	100.0	1268	100.0	1370	100.0

Fuente: Junta del Acuerdo de Cartagena

Elaboración: Propia

En el cuadro anterior, se puede observar que Colombia presenta niveles arancelarios nacionales de 0, 5, 10 y 15%, concentrando el 41.6 % del número de sub-partidas en niveles arancelarios inferiores al 10%. Ecuador de su parte presenta niveles arancelarios similares a Colombia, agrupando el 46.3% de número de sub-partidas en niveles inferiores al 10%. Venezuela, que registra los mismos niveles arancelarios que los anteriores países, concentra el 38.1% de sub-partidas en niveles inferiores al 10%. En el caso de Bolivia, se observa casi un arancel flat del 10% aplicado al 90.9% de sub-partidas, mientras que el 9.1% restante se encuentra en el nivel arancelario del 5%

A diferencia del resto de países andinos, el Perú presenta prácticamente una estructura arancelaria flat más alta del 15%, ya que el 86.2% de las sub-partidas se encuentran en el nivel del 15% del AEC mientras que el 13.8% de las sub-partidas se encuentran transitoriamente en el nivel del 25%. Este hecho otorga una menor protección efectiva a sus productores agropecuarios ya que las importaciones de materias primas, insumos y bienes de capital tienen un arancel de 15 y 25%, mientras que los productores agropecuarios del resto de países andinos pagan por estas partidas niveles tarifarios de 0, 5 y 10%.

A continuación se muestra el número de coincidencias y divergencias existentes a la fecha entre los aranceles de cada país andino y el A.E.C. aprobado y próximo a entrar en vigencia. Esta comparación no incorpora las sobretasas arancelarias que se obtienen de la aplicación de franjas de precios en cuatro países de la Subregión.

^{12/}

A setiembre de 1993, el arancel promedio del Perú en el ámbito agroalimentario y agroindustrial es de 17%, superior al de Bolivia (10%), Colombia (13%), Ecuador (13%) y Venezuela (14%).

**COINCIDENCIAS Y DISCREPANCIAS ENTRE EL
AEC Y LOS ARANCELES DE LOS PAISES DEL GRAN**

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
--	---------	----------	---------	------	-----------

Número de Subpartidas

Discrepancias	811	152	243	582	137
Coincidencias	116	775	684	345	790
Total	927	927	927	927	927

Distribución %

Discrepancias	87.5	16.4	26.2	62.8	14.8
Coincidencias	12.5	83.6	73.8	37.2	85.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Arancel Promedio Agropecuario	9.55	12.98	12.61	16.38	13.61
-------------------------------	------	-------	-------	-------	-------

Fuente: Junta del Acuerdo de Cartagena
Elaboración: Propia

Como se puede observar en el cuadro anterior sobre el número de partidas analizadas sin considerar desdoblamientos, los aranceles de Colombia presenta un 83.6% de coincidencias con el AEC, los de Ecuador 73.8% de coincidencias, mientras que los de Venezuela el 85.2% de coincidencias con el AEC. Estos tres países son los que presentan estructuras arancelarias muy próximas a la estructura del AEC. En cambio, Bolivia y Perú son los Países Miembros que presentan más discrepancias con el AEC, coincidiendo en 12.5% y 37.2%, respectivamente.

Impacto del AEC en las Condiciones de Competencia de cada uno de los Países del GRAN

En el cuadro anterior, se observa que los aranceles promedio más bajos para el ámbito analizado los tienen Bolivia (9.55%), Colombia (12.98%), Ecuador (12.61%) y Venezuela (13.61%). Por el contrario, el Perú es el país con los aranceles promedios más altos en la subregión (16.38%). Analizando este mismo Cuadro en lo que respecta a la diferencia entre el AEC y los aranceles nacionales se tiene que:

En el caso de Bolivia, su arancel promedio de 9.55% para las sub-partidas analizadas estarían indicando que su producción agropecuaria tiene una menor protección efectiva en relación a los otros países, el mismo que subiría ligeramente si se considera los costos de transporte desde los puertos que sirven a Bolivia hasta los mercados de consumo o centros de transformación. Este hecho podría favorecer las exportaciones bolivianas provenientes de terceros países en forma de triangulación hacia la subregión. Para estar exento de este problema habría que determinar si el diferencial arancelario, particularmente con Perú es neutralizado por los costos de transporte antes indicado. En relación a los otros Países Miembros los aranceles de Bolivia no implicaría mayor peligro de perforación^{13/} al AEC.

^{13/} Ver nota de pie relevante a perforación en el capítulo 2 sección 3.

Colombia tiene 152 subpartidas diferentes al AEC de los cuales 145 son inferiores al AEC del sector agroalimentario, entre ellas: algunos productos de origen animal, productos de la floricultura, avena, grasas y aceites animales y vegetales, licores, tabaco, cigarrillos, insecticidas, fungicidas, herbicidas, desinfectantes, maquinarias, partes de máquinas y motores, equipos y materiales para la agricultura, etc. Las materias primas, bienes intermedios y bienes de capital cuyos aranceles nacionales son inferiores al AEC y a los de Perú, significa una ventaja para sus productores agropecuarios y sus industrias procesadoras.

El arancel ecuatoriano difiere del AEC agroalimentario en 243 subpartidas, de las cuales 241 contemplan tarifas inferiores a las del AEC entre ellas se tiene: harina de pescado, trigo, avena, harina de trigo, semillas oleaginosas, grasas y aceites animales y vegetales en bruto, azúcar, insumos agrícolas como la úrea, nitrato de sodio, cloruro y sulfato de potasio, insecticidas, fungicidas, herbicidas, partes de bienes de capital de uso agrícola como motores, turbinas, bombas, quemadores, etc, equipos y materiales para la agricultura como arados, carretillas, rejas, discos, etc, bienes de capital como cultivadores, trilladoras, cosechadoras, desgranadoras, ordeñadoras, etc. Las tarifas del trigo y la avena (5%) rompen la uniformidad del arancel de los cereales, fijado en 15% en el AEC. Además estos productos no se encuentran dentro del mecanismo de franjas de precios recientemente adoptado por el Ecuador. Por efecto del menor arancel, los precios de los productos mencionados, y sus derivados, tienden a ser más bajos en el Ecuador que en los otros Países Miembros, lo cual incentiva su exportación o reexportación hacia éstos, particularmente hacia el Perú con quien mantiene un intenso comercio fronterizo y donde los precios de estos productos son más altos. Los requisitos de origen y los derechos compensatorios no son suficientes para controlar esas distorsiones debido a la relativa facilidad con que se realiza el contrabando fronterizo.

El arancel de Venezuela difiere del AEC agroalimentario en 137 subpartidas. De estas diferencias 136 se encuentran por debajo del AEC entre las que se tienen a: los alcoholes, las ceras, bellotas y castañas, El mayor número de subpartidas corresponden a los insumos y bienes de capital de uso agroalimentario entre los que se tienen: maneb y zineb, motores, bombas, secadores, partes de máquinas, niveladoras, arados, rejas y discos, cosechadoras incluido combinadas, ordeñadoras, máquinas y aparatos para la industria láctea, incubadoras, máquinas y aparatos para descascarillar, mondar o glasear el arroz, máquinas para el tratamiento de cereales, o legumbres secas, cortadoras, etc.

De las 927 subpartidas analizadas (sin desdoblamiento arancelarios) Perú tiene 582 partidas diferentes al AEC, de las cuales 219 son inferiores al AEC y 363 superiores al AEC. Ello se refleja en un arancel promedio del 16.38%, ligeramente superior al AEC promedio de 15% y al promedio de los otros países tal como se observa en el cuadro de la página 36. En vista de que el sector agroalimentario incluye numerosos insumos, materiales, bienes intermedios y bienes de capital para la agricultura y la agroindustria, la estructura arancelaria del Perú resulta desventajosa para los productores agropecuarios y agroindustriales.

En los cuadros del Anexo Estadístico (pags. 77-80) se puede observar que los Países Miembros a diferencia de Perú mantienen aranceles de 0, 5 y 10% para los insumos y los bienes de capital de uso agrícola. De otro lado los precios de los bienes terminados en razón de los mayores costos de producción resultan más altos en el Perú, lo cual dentro del mercado ampliado andino incrementaría las importaciones y reduciría la posibilidad de exportación del Perú.

Un elemento de negociación que el Perú deberá tener en cuenta para su reincorporación al Pacto Andino seguramente será el referido a la posibilidad o no de modificar en el corto plazo su actual estructura arancelaria nacional que como se ha visto presenta diferencias sustanciales con el AEC.

V. ANALISIS DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR AGRARIO DEL PERU VIS-A-VIS LOS PAISES DEL MERCADO SUBREGIONAL ANDINO

Este capítulo se subdivide en tres partes. La primera parte del análisis de la competitividad que aquí se presenta trata de la comparación de los principales indicadores sectoriales respecto a: la tecnología (rendimientos), los costos, los precios y las ventajas comparativas entre el sector agropecuario del Perú con sus similares del Grupo Andino.

La segunda parte hace una revisión de algunos instrumentos macroeconómicos como la tasa de cambio, la tasa de interés, subsidios y los impuestos e incentivos fiscales, de gran impacto sobre la estructura de la producción y sobre la competitividad del sector agropecuario del Perú.

La última parte de este capítulo discute la influencia de otros factores como la red vial y la energía eléctrica, los cuales a pesar de su enorme importancia sólo constituyen una parte de los problemas estructurales que afectan las ventajas "competitivas" de los productos agropecuarios y agroindustriales del Perú.

Para estudiar la competitividad del sector agrario peruano respecto a sus socios comerciales de la Subregión Andina se partió de una selección de aquellos productos agrícolas que tienen el mayor peso en el Valor Bruto de la Producción (VBP) o en el comercio internacional (sea por exportación o importación) del país.

Los productos agropecuarios que tienen mayor presencia en el VBP y en el comercio internacional del Perú son: caña de azúcar, arroz, papa, algodón, maíz (amarillo duro y amiláceo) y trigo.

5.1. Indicadores sectoriales de competitividad

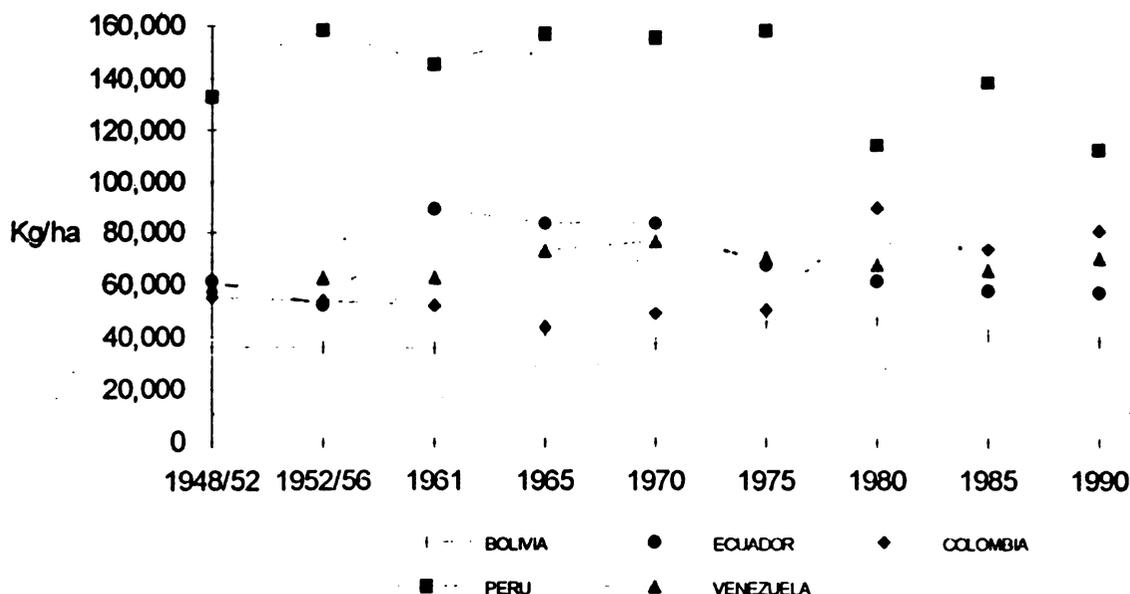
a. Productividad (Rendimientos)

Caña de azúcar

Perú es el país con los rendimientos más altos (112,339 Kgs./ha) en la producción de caña de azúcar en el Grupo Andino, seguido de cerca por Colombia (80,480 Kgs./ha) y por Venezuela (70,000 Kgs./ha).

Sin embargo, sus niveles actuales de productividad distan mucho de los obtenidos en los períodos previos al proceso de reforma agraria del Gobierno de Velazco en el que se modificó la estructura organizacional de las principales unidades productoras de caña de azúcar (de "haciendas" a cooperativas), así como de los "ingenios" agroindustriales.

RENDIMIENTO DE CAÑA DE AZUCAR EN EL GRUPO ANDINO



Fuente: Compendio Estadístico Agrario, Ministerio de Agricultura del Perú-Oficina de Estadística Agraria

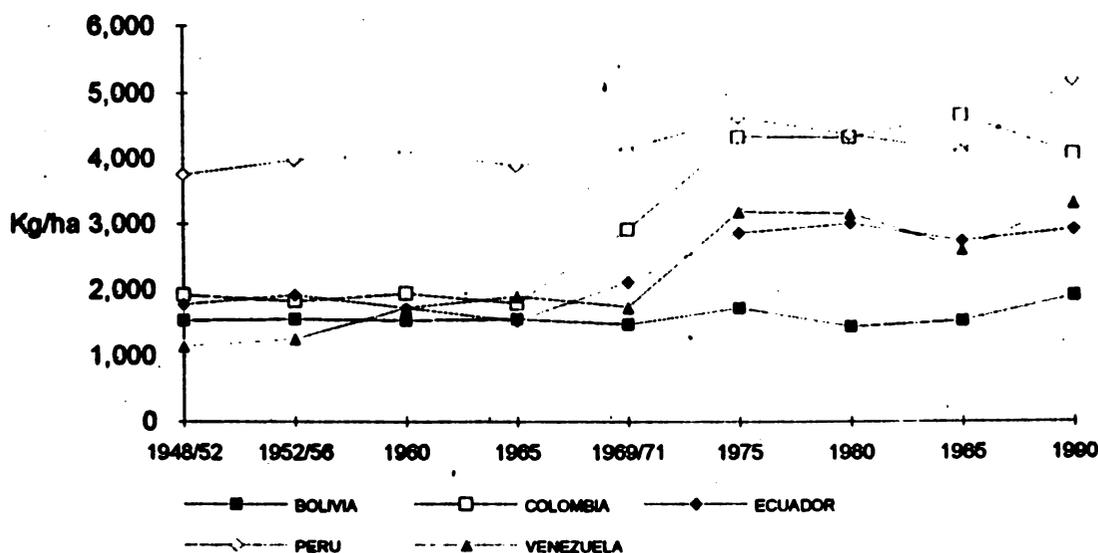
A pesar de los altos rendimientos, el nivel de la producción total de caña de azúcar en el Perú (6,965 miles TM) representa casi la cuarta parte del nivel registrado por Colombia (24,466 miles TM), por lo cual este último país, junto con Bolivia, está satisfaciendo parte de la demanda interna peruana de azúcar refinada.

El estancamiento prolongado del sector productivo de caña de azúcar en el Perú se explica, en parte, por la modificación de la estructura productiva con la reforma agraria, la reducción de los recursos humanos calificados, la política de precios internos desfavorables, el poco apoyo de la política crediticia, la distorsión de la política cambiaria que estimuló la importación de papel en perjuicio del sector agroindustrial doméstico y el deterioro del desarrollo tecnológico expresado en bajos niveles de capitalización del subsector.

Arroz cáscara

Al igual que en el caso de la caña de azúcar, Perú supera en rendimientos promedio de producción de arroz cáscara (5,194 Kgs./ha) a todos los países de la Subregión Andina. No obstante, Colombia, que tiene rendimientos ligeramente inferiores (4,063 Kgs./ha) a los de Perú, siembra una mayor superficie de este producto lo que le permite tener el mayor nivel de producción global entre los países del GRAN.

RENDIMIENTO DE ARROZ CASCARA EN EL GRUPO ANDINO

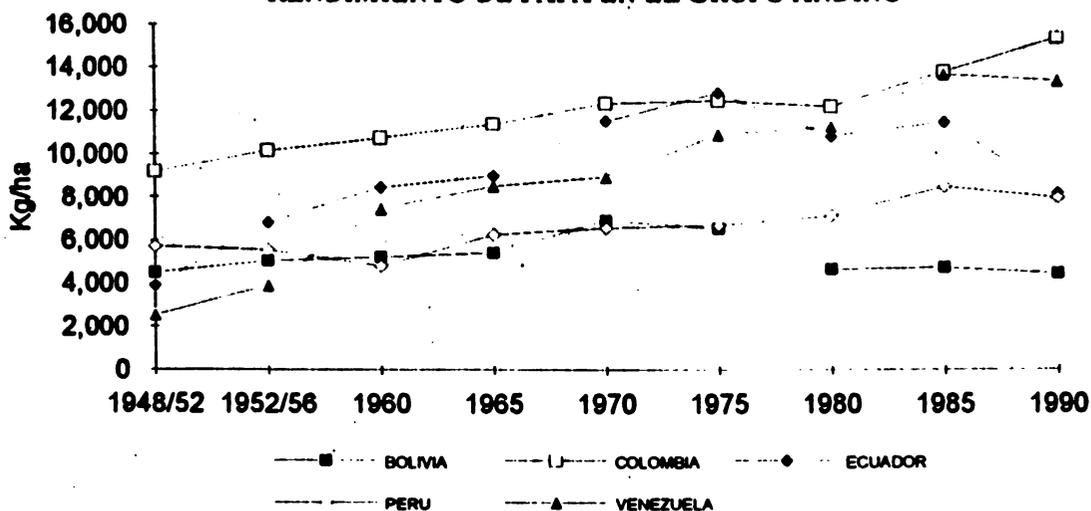


Fuente: Compendio Estadístico Agrario, Ministerio de Agricultura del Perú

Papa

Pese a su tradición como país milenario en la producción de papa y ser sede de uno de los principales centros de investigación en el mundo, Perú ha mantenido estancados tanto la producción como los rendimientos de este producto durante las últimas décadas, perdiendo liderazgo entre los países del Grupo Andino. El rendimiento de la producción de papa en el Perú es de 7,933 Kgs./ha., menor a los rendimientos de Colombia (15,304 Kgs./ha.), Venezuela (13,294 Kgs./ha.) y Ecuador (8,122 Kgs./ha.).

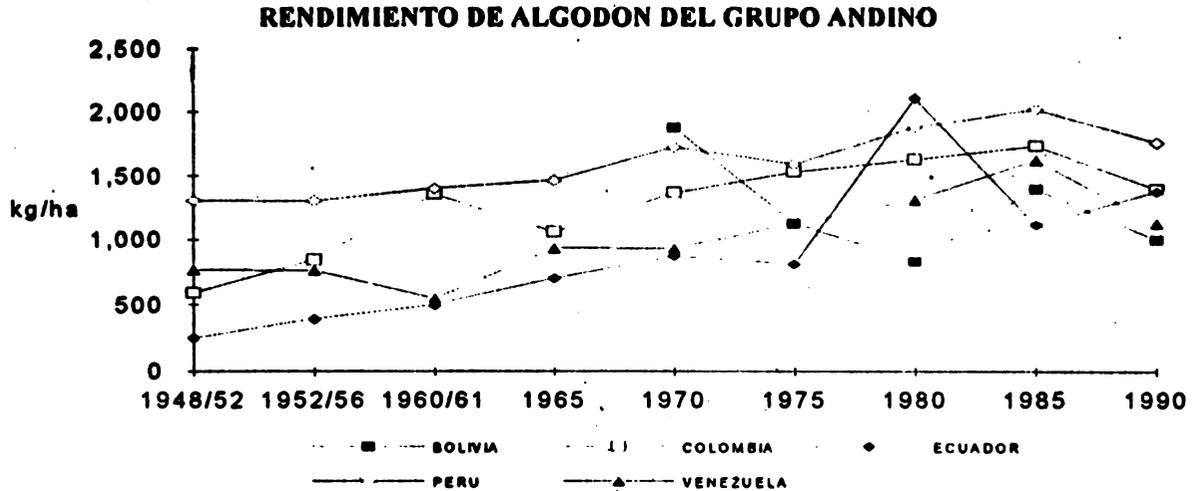
RENDIMIENTO DE PAPA EN EL GRUPO ANDINO



Fuente: Compendio Estadístico Agrario, Ministerio de Agricultura del Perú

Algodón

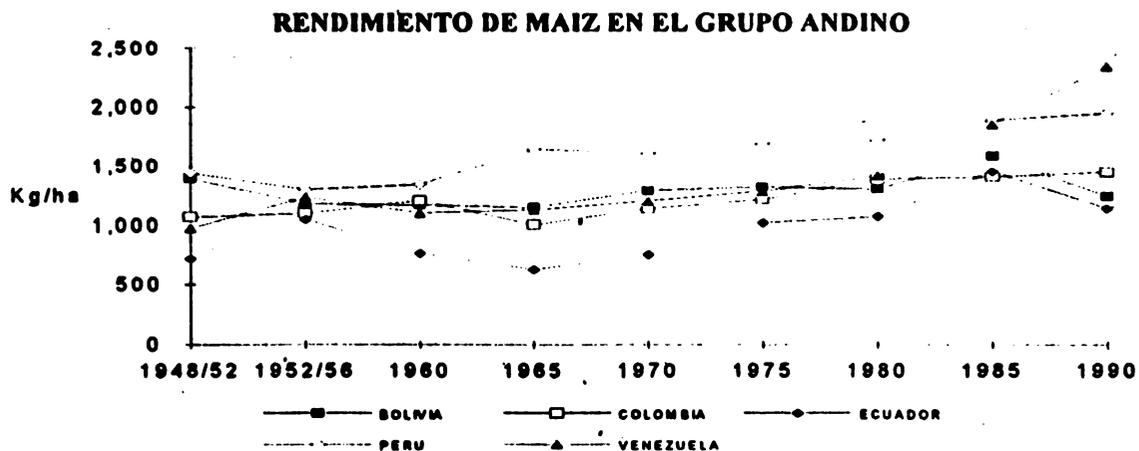
Los rendimientos más altos en la producción de algodón dentro del Grupo Andino los tiene Perú (1,757 Kgs./ha.), aunque tiene a Colombia como su ligero competidor en este producto, ya que éste lo supera ligeramente en superficie cosechada como en producción.



La fortaleza y calidad de su fibra, le otorga al algodón peruano una ventaja relativa en los principales mercados del GRAN, así como en otros mercados internacionales.

Maíz

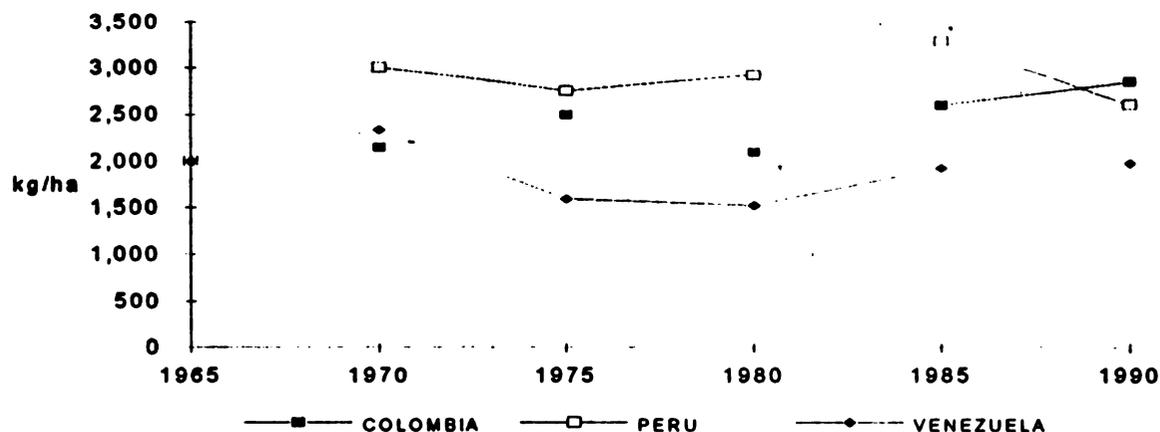
Perú ocupa el segundo lugar en rendimientos en la producción de maíz (1,969 Kgs./has.) después de Venezuela que ocupa el primer lugar entre los países del GRAN (2,347 Kgs./ha.). Aunque es importante observar con cuidado el análisis comparativo entre estos países, en la medida que el 70% de la producción registrada para el caso de Perú corresponde al maíz amarillo duro, mientras que en Venezuela la mayor proporción de maíz corresponde a la variedad blanco duro.



Sorgo

El rendimiento más alto en la producción de sorgo lo tiene Colombia (2,846 Kgs./ha.), seguido por Perú (2,600 Kgs./ha.) y Venezuela (1,979 Kgs./ha.). Aunque las mayores superficies cosechadas y niveles de producción los ostentan Colombia y Venezuela.

RENDIMIENTO DE SORGO EN EL GRUPO ANDINO

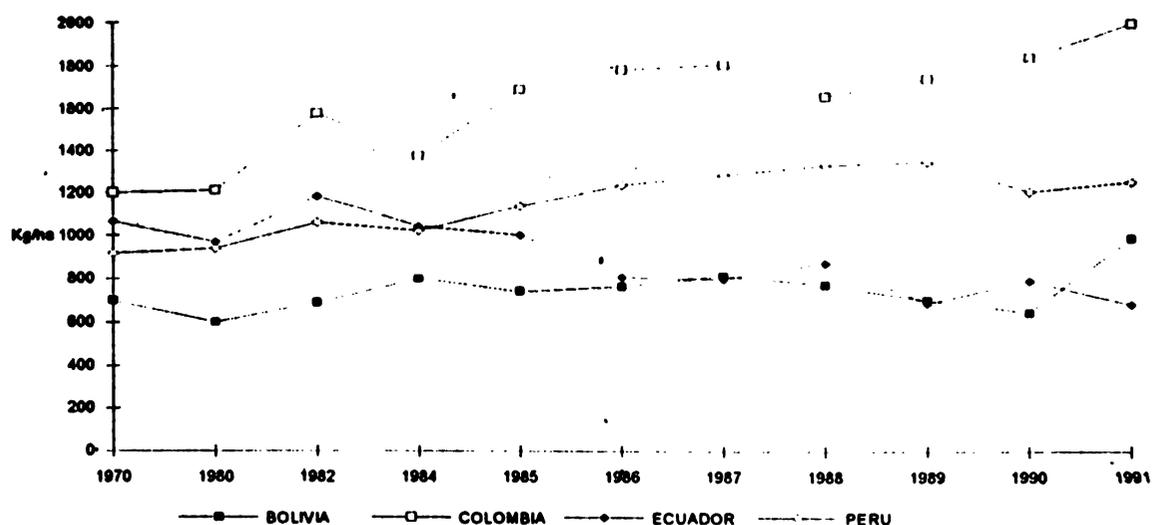


Fuente: Compendio Estadístico Agrario, Ministerio de Agricultura del Perú-Oficina de Estadística Agraria

Trigo

El país con los rendimientos más altos en la producción de trigo dentro del GRAN es Colombia (2,000 Kgs./ha.), en tanto que Perú ocupa el segundo lugar (1,255 Kgs./ha.).

RENDIMIENTO DEL TRIGO EN EL GRUPO ANDINO



Fuente: Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, CEPAL, 1992

b. Comparativo de costos de producción del Perú con otros países del Grupo Andino

Uno de los criterios para comparar la eficiencia productiva y económica de la producción agrícola entre los países del Grupo Andino es el relacionado a los costos de producción.

El análisis comparativo que a continuación se presenta fue posible por la disponibilidad de información únicamente para tres productos: arroz, maíz y trigo.

Arroz cáscara

En cuanto a los costos de producción del arroz cáscara, el análisis arroja que Perú junto con Bolivia tienen los costos unitarios por Kg. más altos entre los países del Grupo Andino. El costo unitario en Perú es US\$ 0.30 y en Bolivia US\$ 0.35, ^{14/} Tanto Colombia como Venezuela ostentan los costos más bajos por unidad, US\$ 0.17; el costo respectivo en Ecuador llega a US\$ 0.22.

COSTOS DE PRODUCCION DEL ARROZ EN LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO

TECNOLOGIA RENDIMIENTO (KGS./HA) ZONA	BOLIVIA 1/ TRADICIONAL. 2,000 SANTA CRUZ		COLOMBIA 2/ MEDIA 5,952 TOLIMA		ECUADOR 3/ MEDIA 5,060 N.D.		PERU 4/ MEDIA 5,520 COSTA NORTE		VENEZUELA 5/ MEDIA 5,000 COJEDES, ANZOATEGUI	
	Bs/HA	US\$/HA	PESOS/HA	US\$/HA	SUCRES/HA	US\$/HA	SOLES/HA	US\$/HA	BOL./HA	US\$/HA
Mano de Obra	1,364	511	136,523	195	450,000	242	708	379	312	9
Insumos	150	56	245,477	350	484,910	260	876	468	13,412	387
Mecanización	0	0	101,372	145	592,500	318	360	193	11,755	339
COSTOS DIRECTOS:	1,513	567	483,372	689	1,527,410	820	1,944	1,039	25,479	734
Gastos Administrativos	76	28	180,501	257	76,371	41	103	55	1,274	37
Gastos Financieros	230	86	41,201	59	347,791	187	906	484	1,083	31
Imprevistos	76	28	14,501	21	76,371	41	98	52	1,274	37
COSTOS INDIRECTOS	381	143	236,203	337	500,532	269	1,107	592	3,631	105
COSTO TOTAL/ HA	1,894	709	719,575	1,026	2,027,942	1,088	3,051	1,631	29,110	839
COSTO UNITARIO / KG	0.95	0.35	120.90	0.17	400.78	0.22	0.55	0.30	5.82	0.17

Notas.

N.D. : No disponible

1/Bolivia: Costos a 1989 TC: 1 US\$ = 2.67 Bs (Gastos Administrativos e Imprevistos son 5% de Costos Directos respectivamente) Tasa de interés agropecuario 30.34% anual

2/ Colombia: Costos a 1991 TC US\$ = 701.09 Pesos (Gastos Administrativos incluye además arriendo y Asistencia Técnica) Tasa de interés agropecuario 26.37% anual que es menor que el interés industrial (36.37%)

3/ Ecuador: Costos a marzo de 1993. TC: 1 US\$ = 1863.3 Sucres. (Gastos Administrativos e Imprevistos son 5% de Costos Directos respectivamente) Tasa de interés 45.54% anual

4/ Perú: Costos a Marzo de 1993. TC: 1 US\$ = 1.87 Soles. (Gastos Administrativos e Imprevistos son 5% de Costos Directos) Tasa interés 7.12% mensual

5/ Venezuela: Costos a 1989. TC: 1 US\$ = 34.7 Bolivares. (Gastos Administrativos e Imprevistos son 5% de Costos Directos respectivamente) Tasa de interés agropecuario 8.5% anual menor que la Tasa Comercial (3.5%)

Fuentes:

- Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios de BOLIVIA Sub Secretaria de Desarrollo Agropecuario Dirección Nacional de Información y Estadística Sectorial. 1990. La Paz
- Ministerio de Agricultura de COLOMBIA Instituto de Mercadeo Agropecuario (IDEMA). 1991. Bogotá
- Ministerio de Agricultura y Ganadería de ECUADOR Proyecto para la Reorientación del Sector Agropecuario (PRSA). Perspectiva del Sector Agropecuario Ecuatoriano en la Subregión Andina. Ene 1993. Quito
- Organización Nacional Agraria del PERU Oficina de Costos Precios y Mercados. Feb 1993. Lima
- Fondo de Crédito Agropecuario F.C.A de VENEZUELA Convenio con IICA "Estudio para determinar las ventajas comparativas del sector agrícola en Venezuela" Dic 1991. Caracas.

Elaboración: Propia.

^{14/} Hay que notar que la tecnología utilizada por Perú es media, mientras que la usada en Bolivia es tradicional.

**ESTRUCTURA DE COSTOS DE PRODUCCION DEL ARROZ
EN LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO
(Porcentaje)**

TECNOLOGIA RENDIMIENTO (KGS./HA) ZONA	BOLIVIA TRADICIONAL 2,000 SANTA CRUZ	COLOMBIA MEDIA 5,952 TOIJMA	ECUADOR MEDIA 5,060 N.D.	PERU MEDIA 5,520 COSTA	VENEZUELA MEDIA 5,000 COJEDES
Mano de Obra	72.0	19.0	22.2	23.2	1.1
Insumos	7.9	34.1	23.9	28.7	46.1
Mecanización	0.0	14.1	29.2	11.8	40.4
COSTOS DIRECTOS:	79.9	67.2	75.3	63.7	87.5
Gastos Administrativos	4.0	25.1	3.8	3.4	4.4
Gastos Financieros	12.1	5.7	17.1	29.7	3.7
Imprevistos	4.0	2.0	3.8	3.2	4.4
COSTOS INDIRECTOS	20.1	32.8	24.7	36.3	12.5
COSTO TOTAL/ HA	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: En base al Cuadro de Costos

Elaboración: Propia.

Los rubros que mejor explican este elevado costo de producción en el Perú son los gastos financieros (30%), insumos (29%) y mano de obra (23%).

El mismo costo de producción en Colombia y Venezuela no se refleja al interior de sus estructuras de costos. Mientras Venezuela gasta más en insumos (46%) y mecanización (40%), Colombia lo hace en insumos (34%) y en gastos administrativos (25%). Por otro lado, Colombia emplea una mayor parte de su presupuesto en mano de obra (19%) que Venezuela (1%).

Los costos de Ecuador reflejan una distribución más o menos uniforme en los principales factores: mano de obra (22%), insumos (24%), mecanización (29%) y en gastos financieros (17%).

Por ser Bolivia un típico productor de arroz con tecnología tradicional, dedica una mayor parte de su presupuesto al pago de mano de obra (72%).

Maíz

Los costos presentados se refieren a maíz de tipo duro. En todos los casos, excepto en Venezuela, se refiere al maíz amarillo. En Venezuela es el blanco. El maíz amarillo duro es fundamentalmente usado en la fabricación de alimento balanceado, el cual es insumo para el subsector avícola. Por otro lado, la proporción de maíz blanco en Venezuela es casi total, y su consumo humano en la preparación de "arepas" es masivo. En el caso de Colombia, alrededor del 70% de la producción corresponde a maíz amarillo duro, y el resto a maíz duro blanco. En el Perú, la producción de maíz amarillo duro es del 60% y el 40% es de tipo amiláceo o suave; ésta última es de consumo humano directo.

Los mayores costos por ha. entre los países de la subregión andina los tiene el Perú (US\$ 1,174/ha). Sin embargo, por su mayor productividad (4,629 Kg./ha.) sus costos unitarios son similares a los de Venezuela.

El costo unitario de producción de maíz en el Perú está alrededor de US\$ 0.25 por Kg., al igual que Venezuela. Los costos unitarios más altos los tiene Ecuador (US\$ 0.58) y Bolivia (US\$ 0.57), y los más bajos Colombia (US\$ 0.15).

Si bien el costo en Colombia es menor que en el Perú, también lo es su producción por hectárea: 3,035 kg, nivel ligeramente superior al de Venezuela. Los rendimientos más bajos se encuentran en Ecuador y Bolivia, con sólo 1,143 Kg.s y 1,245 kg por hectárea, respectivamente.

COSTOS DE PRODUCCION DEL MAIZ EN LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO

TECNOLOGIA RENDIMIENTO (KGS./HA) ZONA	BOLIVIA 1/		COLOMBIA 2/		ECUADOR 3/		PERU 4/		VENEZUELA 5/	
	MEDIA		MEDIA		MEDIA		MEDIA		MEDIA	
	1,245		3,035		1,143		4,629		3,000	
	COCHABAMBA		CORDOVA		N.D.		COSTA		BOLIVAR TIRES	
	Ba/HA	US \$/HA	PESOS/HA.	US\$/HA.	SUCRES/HA	US \$/HA	SOLES/HA.	US\$/HA.	BOLIV./HA.	US\$/HA.
Mano de obra	737	276	66,604	95	204,000	109	262	140	868	25
Insumos	611	229	51,767	74	368,687	198	908	485	11,564	333
Mecanización	160	60	101,456	145	351,000	188	340	182	10,500	303
COSTOS DIRECTOS:	1,508	565	219,827	314	923,687	496	1,510	807	22,932	661

Gastos Administrativos	75	28	62,322	89	46,184	25	127	68	1,147	33
Gastos Financieros	229	86	21,061	30	210,324	113	484	259	975	28
Imprevistos	75	28	11,322	16	46,184	25	75	40	1,147	33
COSTOS INDIRECTOS	380	142	94,705	135	302,692	162	686	367	3,268	94
COSTO TOTAL/ HA	1,888	707	314,532	449	1,226,379	658	2,196	1,174	26,200	755
COSTO UNITARIO / KG	1.52	0.57	103.63	0.15	1072.95	0.58	0.47	0.25	8.73	0.25

Notas.

N.D. : No disponible

1/Bolivia: Costos a 1989 TC: 1 US\$ = 2.67 Bolivianos (Gastos Administrativos e Imprevistos son 5% de Costos Directos respectivamente) Tasa de interés 30.34% anual

2/ Colombia: Costos a 1991 TC: US\$ = 701.09 Pesos. Maíz Blanco (Gastos Administrativos incluye además arriendo y Asistencia Técnica) Tasa de interés agropecuaria 26.37% anual que es menor que el interés industrial (36.37%)

3/ Ecuador: Costos a marzo de 1993. TC: 1 US\$ = 1863.3 Sucras. (Gastos Administrativos e Imprevistos son 5% de Costos Directos respectivamente) Tasa de interés 45.54% anual

4/ Perú: Costos a Marzo de 1993. TC: 1 US\$ = 1.87 Soles. Maíz Amarillo Duro (Gastos Administrativos incluye Asistencia Técnica) Tasa de interés 7.12% mensual

5/ Venezuela: Costos a 1989. TC: 1 US\$ = 34.7 Bolívares. Maíz Blanco (Gastos Administrativos e Imprevistos son 5% de Costos Directos respectivamente) Tasa de interés agropecuaria 8.5% anual menor que la Tasa comercial (35%)

Fuentes:

- Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios de BOLIVIA Sub Secretaria de Desarrollo Agropecuario Dirección Nacional de Información y Estadística Sectorial. 1990. La Paz
- Ministerio de Agricultura de COLOMBIA Instituto de Mercados Agropecuario (IDEMA). 1991. Bogotá
- Ministerio de Agricultura y Ganadería de ECUADOR Proyecto para la Reorientación del Sector Agropecuario (PRSA). Perspectivas del Sector Agropecuario Ecuatoriano en la Subregión Andina. Ene 1993. Quito
- Organización Nacional Agraria del PERU Oficina de Costos Precios y Mercados. Feb 1993. Lima
- Fondo de Crédito Agropecuario FCA de VENEZUELA Convenio con IICA "Estudio para determinar las ventajas comparativas del sector agrícola en Venezuela" Dic 1991. Caracas.

Elaboración: Propia.

**ESTRUCTURA DE COSTOS DE PRODUCCION DEL MAIZ
EN LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO
(Porcentaje)**

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
TECNOLOGIA	MEDIA	MEDIA	MEDIA	MEDIA	MEDIA
RENDIMIENTO (KGS./HA)	1,245	3,035	1,143	5,000	3,000
ZONA	COCHABAMBA	CORDOVA	N.D.	COSTA	BOLIVAR HERES
Mano de obra	39.0	21.2	16.6	11.9	3.3
Insumos	32.4	16.3	30.1	41.3	44.1
Mecanización	8.5	32.3	28.6	15.5	40.1
TOTAL COSTOS DIRECTOS:	79.9	69.9	75.3	68.7	87.5
Gastos Administrativos	4.0	19.8	3.8	5.8	4.4
Gastos Financieros	12.1	6.7	17.1	22.0	3.7
Imprevistos	4.0	3.6	3.8	3.4	4.4
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	20.1	30.1	24.7	31.3	12.5
COSTO TOTAL/ HA	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

N.D. : No Disponible

Fuente: En base al Cuentario de costos

Elaboración: Propta

La mayor productividad obtenida por Perú en este producto se obtiene con un mayor gasto en insumos (fertilizantes, herbicidas y pesticidas), representando el 41% de su costos. Una proporción más o menos similar en insumos (44%) también es gastada en Venezuela.

El factor mano de obra tiene el mayor peso relativo en Bolivia (39%) y el menor en Venezuela (3%). Sin embargo en Venezuela se presentan los costos más altos en mecanización (40.1%). Los gastos financieros son altos en el Perú (22%), seguido de cerca por Ecuador (17%) y Bolivia (12%). En contraposición, los menores gastos financieros los tiene Colombia (7%) y Venezuela (4%), aunque es importante señalar que estos últimos países todavía mantienen una tasa de interés preferencial para el sector agrario, a diferencia de lo que sucede en Bolivia y en Perú que no disponen de crédito preferencial para el sector agrario.

Trigo

Como en los productos descritos anteriormente, en la producción del trigo nuevamente Perú tiene los costos de producción por ha. más altos entre los países del Grupo Andino (US\$ 716/ha.).

Colombia y Ecuador poseen costos por ha. más o menos similares, US\$ 457 y US\$ 584, respectivamente. Bolivia tienen los costos por ha. más bajos en la subregión (US\$ 228/ha.).

A diferencia de lo ocurrido en el maíz, los mayores costos de trigo por ha. en el Perú no se ven reducidos en términos unitarios debido a sus bajos rendimientos (2,100 kg/ha.), en comparación con los de Ecuador (3,600 kg/ha). Colombia posee rendimientos similares a los de Perú (2,028 Kg./ha.). Los más bajos rendimientos son encontrados en Bolivia (1,000 Kgs./ha.).

Por lo expuesto anteriormente, se aprecia en Ecuador un costo unitario bajo (US\$ 0.16/kg), y uno de los más altos en el Perú (US\$ 0.34/kg). Los costos unitarios de Bolivia y Colombia son similares (US\$ 0.23). En este análisis comparativo de costos no se incluye a Venezuela, por tener este país una producción de trigo muy insignificante.

COSTOS DE PRODUCCION DE TRIGO EN LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO

	BOLIVIA 1/		COLOMBIA 2/		ECUADOR 3/		PERU 4/	
TECNOLOGIA	MEDIA		MEDIA		ALTA		MEDIA	
RENDIMIENTO (KGS./HA)	1,000		2,028		3,600		2,100	
ZONA	COCHABAMBA		NARIÑO		CAJIEKON INTERANDINO		SIERRA	
	BS/HA	US\$/HA	PESOS/HA	US\$/HA	SUCRES/HA	US\$/HA	SOLES/HA	US\$/HA
Mano de Obra	231	86	60,294	86	58,750	32	208	111
Insumos	145	54	122,853	175	368,237	198	397	212
Mecanización	111	41	56,788	81	392,792	211	255	136
COSTOS DIRECTOS:	487	182	239,935	342	819,779	440	860	460
Gastos Administrativos	24	9	45,997	66	40,989	22	72	39
Gastos Financieros	74	28	22,246	32	186,664	100	363	194
Imprevistos	24	9	11,997	17	40,989	22	43	23
COSTOS INDIRECTOS	123	46	80,240	114	268,642	144	479	256
COSTO TOTAL/ HA	609	228	320,175	457	1,088,421	584	1,339	716
COSTO UNITARIO / KG:	0.61	0.23	157.88	0.23	302.34	0.16	0.64	0.34

Notas:

1/Bolivia: Costos a 1989, TC 1 US\$= 2.67 Bolivianos (Gastos Administrativos e Imprevistos son 5% de Costos Directos, respectivamente)

Tasa de interés 30.34% anual

2/ Colombia: Costos a 1991, TC US\$= 701.09 Pesos. Maíz Blanco (Gastos Administrativos incluye además arriendo y Asistencia Técnica)

Tasa de interés agropecuaria 26.37% anual, que es menor que el interés industrial (36.37%)

3/ Ecuador: Costos a marzo de 1993, TC: 1US\$=1.863.3 Sucres. (Gastos Administrativos e Imprevistos son 5% de Costos Directos respectivamente) Tasa de interés 45.54 % anual

4/ Perú: Costos a febrero de 1993, TC: 1US\$= 1.76 Soles. Maíz Amarillo Duro (Gastos Administrativos incluye Asistencia Técnica)

Tasa de interés 7.12 % mensual

Fuentes:

- Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios de BOLIVIA Sub Secretaría de Desarrollo Agropecuario Dirección Nacional de Información y Estadística Sectorial. 1990. La Paz
- Ministerio de Agricultura de COLOMBIA Instituto de Mercadeo Agropecuario (IDEMA). 1991. Bogotá
- Ministerio de Agricultura y Ganadería de ECUADOR Proyecto para la Reorientación del Sector Agropecuario (PRSA). Perspectivas del Sector Agropecuario Ecuatoriano en la Subregión Andina. Ene 1993. Quito
- Organización Nacional Agraria del PERU Oficina de Costos Precios y Mercados. Feb 1993. Lima
- Fondo de Crédito Agropecuario FCA de VENEZUELA Convenio con IICA "Estudio para determinar las ventajas comparativas del sector agrícola en Venezuela" Dic 1991. Caracas.

Elaboración: Propia.

ESTRUCTURA DE COSTOS DE PRODUCCION DEL TRIGO EN LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO

(Porcentaje)

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU
TECNOLOGIA	MEDIA	MEDIA	MEDIA	MEDIA
RENDIMIENTO (KGS./HA)	1,000	2,028	3,600	2,100
ZONA	COCHABAMBA	CORDOVA	N.D.	COSTA
Mano de obra	37.9	18.8	5.4	15.5
Insumos	23.8	38.4	33.8	29.7
Mecanización	18.2	17.7	36.1	19.0
TOTAL COSTOS DIRECTOS:	79.9	74.9	75.3	64.2
Gastos Administrativos	4.0	14.4	3.8	5.4
Gastos Financieros	12.1	6.9	17.1	27.1
Imprevistos	4.0	3.7	3.8	3.2
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	20.1	25.1	24.7	35.8
COSTO TOTAL/ HA	100.0	100.0	100.0	100.0

N.D.: No Disponible

Fuente: En base al Cuadro anterior.

Elaboración: Propia

Los mayores rendimientos logrados en el Ecuador dentro del GRAN se explican por la mayor atención de su presupuesto en los insumos (34%) y en la mecanización (36%). Colombia y Perú emplean casi la misma proporción en mecanización, sin embargo, el primero gasta más en insumos.

Al igual que en los productos anteriores, entre los países de la subregión, Bolivia asigna la mayor parte de los costos de producción al pago de jornales .

Entre todos los países del GRAN, Perú muestra una mayor proporción en gastos financieros (27%), a diferencia de lo ocurrido en Colombia (7%), Bolivia (12%) y Ecuador (17%).

c. Comparativo de costos de producción en el Perú

Se ha tomado como muestra productos tales como el arroz y el maíz amarillo duro, por ser representativos de la agricultura nacional y por tener producción en costa norte, costa sur y selva.

Arroz

Para el análisis se han considerado las zonas de Costa norte y sur y de Selva. El costo de producción de arroz en Costa sur tiene un valor de US\$ 2,282 por hectárea, para la Costa norte se tiene un valor de US\$ 1,632, y para la Selva de US\$ 1,478 por ha.; utilizando en los tres casos niveles tecnológicos muy similares. En Selva y Costa norte el rubro de financiamiento es el mas elevado ascendiendo de US\$ 396 a US\$ 484 por ha. respectivamente, y en la Costa sur aunque el costo de financimientto es de US\$ 644 por ha., es el rubro de insumos de más importancia. (US\$ 944 por ha.)

La estructura de los costos para la Costa norte es de 23% para mano de obra, 28% insumos y 11% para mecanización. En la Costa sur es 14%, 41% y 9% respectivamente, en esta zona es importante el rubro de insumos, que es mayor que en las otras dos zonas. En la Selva se tiene la menor productividad por hectárea (4,800 kg/ha) siendo un cultivo de secano mejorado, contrario a las de las otras dos zonas que son de riego, y su estructura de costos directos es de 24% para mano de obra, 31% para insumos y 9% para mecanización. En el cultivo de arroz la mecanización generalmente se realiza en la cosecha del grano al momento de realizar la trilla.

El costo unitario por hectárea es menor en la Costa sur (Camaná) con US\$ 0.22 por kg, comparando con US\$ 0.30 en la Costa norte y Selva. Esto se debe a que la productividad en Camaná es casi el doble que en las otras dos zona, alcanzando a 10,500 kg/ha. En esta zona se emplea la mayor cantidad de insumos: fertilizantes y pesticidas.

COMPARATIVO DE COSTOS DE PRODUCCION DE ARROZ EN EL PERU

ZONA	COSTA NORTE 1/		COSTA SUR 2/		SELVA 3/	
TECNOLOGIA	MEDIA		MEDIA		MEDIA	
RENDIMIENTO (KGS./HA)	5,520		10,500		4,800	
LUGAR			CAMANA		SAN MARTIN	
	SOLES/HA	US\$/HA	SOLES/HA	US\$/HA.	SOLES/HA	US \$/HA
Mano de Obra	708	402	575	336	650	363
Insumos	876	468	1613	944	831	464
Mecanización	360	193	353	206	261	146
COSTOS DIRECTOS:	1944	1040	2541	1486	1742	973
Gastos Administrativos	103	55	133	78	91	51
Gastos Financieros 4/	906	484	1101	644	708	396
Imprevistos	98	52	127	74	87	49
COSTOS INDIRECTOS	1107	592	1361	796	887	495
COSTO TOTAL/ HA	3051	1632	3902	2282	2628	1468
COSTO UNITARIO /KG	0.55	0.30	0.37	0.22	0.55	0.31

Notas.

1/ Costos a Mar 93 TC: 1 US \$= 1.87 Soles

2/ Costos a Ene 93 TC: 1 US \$= 1.71 Soles

3/ Costos a Feb 93, TC: 1 US \$= 1.79 Soles

4/ Interés de 7.12% mensual.

Fuente: Organización Nacional Agraria/ Gerencia Técnica, Oficina de Costos Precios y Mercados

Elaboración: Propia

**ESTRUCTURA DE COSTOS DE PRODUCCION DE ARROZ EN EL PERU
(Porcentaje)**

ZONA	COSTA NORTE	COSTA SUR	SELVA 3/
TECNOLOGIA	MEDIA	MEDIA	MEDIA
RENDIMIENTO (KGS./HA)	5,520	10,500	4,800
LUGAR	LAMABAYEQUE	CAMANA	SAN MARTIN
Mano de Obra	23.2	14.7	24.7
Insumos	28.7	41.3	31.6
Mecanización	11.8	9.0	9.9
COSTOS DIRECTOS:	63.7	65.1	66.3
Gastos Administrativos	3.4	3.4	3.5
Gastos Financieros	29.7	28.2	26.9
Imprevistos	3.2	3.3	3.3
COSTOS INDIRECTOS	36.3	34.9	33.7
COSTO TOTAL	100.0	100.0	100.0

Elaboración: Propia

Maíz Amarillo Duro

El cultivo de maíz amarillo duro se realiza en la Costa y Selva del país, siendo con riego en la costa y de secano mejorado en la selva, empleándose niveles tecnológicos muy similares en ambas zonas.

El costo de producción en la Costa es mayor que en la Selva, siendo de US\$ 1,174/ha y US\$ 528/ha respectivamente, teniendo en el caso de la costa una productividad mayor ascendiente a 4,629 kg/ha contra 3,000 kg/ha en la Selva, debido principalmente a los bajos niveles de incorporación de fertilizantes en el cultivo de selva y la mayor incidencia de plagas y enfermedades. Asimismo el costo unitario en la Costa es de US\$ 0.25/kg y en la Selva es de US\$ 0.18/kg, pero esta última debido a los altos fletes para llevar a las zonas de consumo no permite competir con el maíz producido en costa.

En la estructura de costos el rubro de insumos: fertilizantes y pesticidas es el mas importante en el maíz de la Costa ascendiendo al 41% del costo total, mientras que en la Selva es del 27%. Sin embargo, en el maíz de Selva el mayor porcentaje del costo de producción se le atribuye a la mano de obra (41%), mientras que en la costa este mismo rubro representa sólo el 11%. En las dos zonas los costos financieros son similares ascendiendo a un promedio de 21% de costo total. Es importante indicar que en la Costa la mecanización representa el 15% del costo de producción, mientras que en la selva no se emplea maquinaria agrícola.

**COMPARATIVO DE COSTOS DE PRODUCCION DE
MAIZ AMARILLO DURO
EN EL PERU**

ZONA	COSTA 1/		SELVA 1/	
TECNOLOGIA	MEDIA		MEDIA	
RENDIMIENTO (KGS./HA)	4,629		3,000	
LUGAR	LAMBAYEQUE		SAN MARTIN	
	SOLES/HA	US\$/HA	SOLES/HA	US\$/HA.
Mano de Obra	262	140	413	221
Insumos	908	486	274	147
Mecanización	340	182		0
COSTOS DIRECTOS:	1510	807	687	367
Gastos Administrativos 2/	127	68	58	31
Gastos Financieros 3/	484	259	208	111
Imprevistos	75	40	34	18
COSTOS INDIRECTOS	686	367	300	161
COSTO TOTAL/ HA	2196	1174	987	528
COSTO UNITARIO /KG	0.47	0.25	0.33	0.18

Notas.

1/TC: 1 US \$= 1.87 Soles, 2/Gastos Administrativos incluye Asistencia Técnica, 3/ Interés de 7% mensual.

Fuente: Organización Nacional Agraria/ Gerencia Técnica, Oficina de Costos Precios y Mercados

Elaboración: Propia

**ESTRUCTURA DE COSTOS DE PRODUCCION DE
MAIZ AMARILLO DURO
EN EL PERU
(Porcentaje)**

ZONA	COSTA	SELVA
TECNOLOGIA	MEDIA	MEDIA
RENDIMIENTO (KGS./HA)	4,629	3,000
Mano de Obra	11.9	41.8
Insumos	41.3	27.8
Mecanización	15.5	0.0
COSTOS DIRECTOS:	68.8	69.6
Gastos Administrativos	5.8	5.8
Gastos Financieros	22.0	21.1
Imprevistos	3.4	3.5
COSTOS INDIRECTOS	31.2	30.4
COSTO TOTAL	100.0	100.0

Elaboración: Propia

Las ventajas comparativas de la producción agropecuaria en el Perú respecto al mercado internacional

d. Concepto de ventaja comparativa

La ventaja comparativa o eficiencia comparativa en la producción de un determinado cultivo o crianza entre países o entre regiones de un país se mide comparando el precio frontera con los costos de oportunidad económica o social de producir, procesar, transportar, manipular y comercializar una unidad adicional de dicho producto alimenticio. Si el costo de oportunidad es menor que el precio frontera, entonces el país tiene ventajas comparativas en la producción de dicho bien. ^{15/}

Una forma de medir la ventaja comparativa es a través del coeficiente del costo de los recursos domésticos (CRD). ^{16/}

El CRD mide el costo de oportunidad social de los recursos domésticos empleados en ganar o ahorrar una unidad marginal de divisa.

^{15/} La ventaja comparativa es un concepto más avanzado que el de la ventaja absoluta. Según Adam Smith, un país o una región tiene una ventaja absoluta sobre otro si puede producir más de un producto de manera eficiente. Bajo criterios de ventaja absoluta, el comercio y la especialización entre los países desarrollados y en desarrollo se hubiera limitado. Fue David Ricardo, quien perfeccionó dicho criterio al desarrollar la noción de la ventaja comparativa. Según este último criterio, un país desarrollado tiene ventaja comparativa sobre un país en desarrollo en aquel bien en el cual el grado de superioridad es mayor y una desventaja comparativa en aquel bien en el cual dicho grado es menor. Un país en desarrollo tiene ventaja comparativa sobre un país desarrollado en aquel bien en el cual su grado de inferioridad es menor y una desventaja comparativa en aquel bien en el cual este grado es el mayor.

^{16/} Además del índice de recursos domésticos, la ventaja comparativa o eficiencia comparativa también se puede medir por el índice de la rentabilidad social o económica neta (RSN). La RSN se calcula por hectárea. Es la diferencia entre la renta o ingresos brutos y los costos totales expresados en precios económicos. Una actividad productiva tiene ventajas comparativas si la RSN es mayor que cero.

El CRD es una adaptación de la metodología utilizada en la evaluación de proyectos. Se define como el ratio de los costos de factores domésticos (no transables) expresados en moneda local por unidad de producto con respecto a la diferencia entre el precio frontera del producto y los costos externos (transable) expresados en moneda extranjera. Visto así, el CRD es la "tasa de cambio" de una actividad productiva en particular, puesto que el numerador se expresa en moneda local, mientras que el denominador en moneda extranjera (Scandizzo y Bruce, 1980; Duvigneau y Prasad, 1984)

$$CRD = \frac{\text{Costo factores no transables (Soles/TM)}}{\text{Precio frontera (US\$/TM) - Costos transables(US\$/TM)}}$$

El índice de ventaja comparativa (IVC)

Se puede calcular un índice de ventaja comparativa que determine la competitividad de una actividad productiva al comparar el CRD con la tasa de cambio sombra (TCS) de la moneda. Luego, una actividad es económicamente competitiva o muestra una ventaja comparativa si el costo de ganar o ahorrar una unidad incremental de divisa es menor que la TCS. Cuanto menor es el CRD respecto a la TCS, mayor será la ventaja comparativa de la actividad. Dicho de otro manera, aquellas actividades con los CRDs más pequeños son las que exhiben las mayores ventajas comparativas relativas. En otras palabras si el IVC es menor que la unidad entonces existe ventaja comparativa; si el IVC es mayor que la unidad entonces hay desventaja comparativa; y si es igual a la unidad el resultado es neutral (Gonzales et.al. 1993).^{17/}

$$IVC = \frac{\text{Índice del costo de los recursos domésticos}}{\text{Tasa de cambio sombra}}$$

$$IVC = \frac{CRD}{TCS}$$

Para comprender mejor la metodología discutida aquí, a continuación se presenta a manera de ilustración el cálculo del índice de la ventaja comparativa para dos productos: el algodón y el arroz.

^{17/}

El enfoque del CRD en el análisis comparativo tiene dos limitaciones. Primero, representa un conjunto de coeficientes de insumo-producto, que deja de incorporar ajustes correspondientes ante cambios en los precios en el tiempo. A fin de explorar las implicancias de los cambios en la producción y en el ambiente de la política, es necesario evaluar los efectos de los cambios en los factores claves tales como los precios mundiales, costos de los factores domésticos y la productividad del cultivo. Segundo, los cálculos del CRD se basan en los valores promedios de variables aleatorias interrelacionadas, sin consideración explícita de sus distribuciones estadísticas interrelacionadas. La robustez del CRD puede incrementarse si se evalúan y se tienen en cuenta las distribuciones y las variabilidades respectivas. Para superar parcialmente estas limitaciones, se sugiere utilizar análisis de sensibilidad de los precios mundiales y de los rendimientos de los cultivos para examinar los efectos dinámicos de los cambios en los factores sobre la ventaja comparativa. También se recomienda delinear sistemas de producción según niveles tecnológicos y agrupaciones geográficas para minimizar los efectos de la tecnología y la localización sobre la variabilidad de las distintas variables de producción y de políticas.

Caso del algodón en el Perú (Costa Norte: Alto Piura):

Costos factores no transables = Soles 29.1 /qq
 Costos factores transables = US\$ 15 /qq ^{18/}
 Precio frontera (FOB) = US\$ 90 /qq

Reemplazando dichos valores en la fórmula del costo del recurso doméstico se tiene:

$$CRD_{\text{Algodón}} = \frac{291 \text{ Soles' TM}}{90 \text{ US\$ / qq} - 15 \text{ US\$ / qq}} = 0.39 \text{ Soles' US\$}$$

Luego,

$$IVC_{\text{Algodón}} = \frac{0.39 \text{ Soles' US\$}}{1.76 \text{ Soles' US\$}} = 0.22$$

En vista que el IVC es menor que la unidad, entonces la producción del algodón representa una actividad que tiene ventaja comparativa en el mercado internacional. El tipo de cambio utilizado fue el del mercado oficial para el mes de marzo de 1993 (el cual es idéntico al paralelo), en ausencia del tipo de cambio sombra o de equilibrio.

Si se quisiera estimar el tipo de cambio sombra corrigiendo el tipo de cambio oficial por un coeficiente de atraso cambiario, digamos 20%, éste sería 2.11 Soles/US\$, lo que a su vez daría un nuevo IVC igual a 0.18, reafirmando la condición de ventaja comparativa para este producto en los mercados externos.

Caso del arroz en Perú (Costa norte):

Costo unitario arroz = US\$ 300/TM
 Costos factores no transables = Soles 336.60/TM
 Costos factores transables = US\$ 120/TM
 Precio frontera (FOB) = US\$ 255/TM

$$CRD_{\text{Arroz}} = \frac{3366 \text{ Soles' TM}}{255 \text{ US\$ / Tm} - 120 \text{ US\$ / Tm}} = 2.49 \text{ Soles' US\$}$$

Luego,

$$IVC_{\text{Arroz}} = \frac{2.49 \text{ Soles' US\$}}{1.87 \text{ Soles' US\$}} = 1.33$$

^{18/}

Costos transables son referidos a los gastos incurridos en insumos de origen importado (fertilizantes y plaguicidas). Por su parte, los costos no transables están asociados al presupuesto destinado al pago de mano de obra, gastos administrativos y gastos financieros.

Siendo el IVC mayor que la unidad, entonces el arroz producido en el Perú es un producto donde no existe ventaja comparativa que el país desea.

Si se corrige el tipo de cambio en 20%, buscando reconsiderar el resultado de desventaja comparativa obtenido para el arroz, los nuevos tipo de cambio e IVC serían 2.24 Soles/US\$ y 1.11, respectivamente, indicando igualmente una producción no competitiva de este producto en los mercados foráneos.

La misma metodología fue utilizada con otros productos de origen agrícola y pecuario, para los cuales fue posible la obtención de información desagregada en el tiempo previsto del estudio.

Los cálculos realizados arrojan resultados interesantes acerca de la competitividad internacional del sector agropecuario peruano. Algunos de ellos sirven para confirmar ciertos preconceptos manejados por mucho tiempo, y otros para delinear proyectos estratégicos de inversión.

El Perú, además del algodón, también es competitivo en la producción de hortalizas y frutas como el espárrago y el mango en la costa, así como en quinua y en fibra de alpaca en la zona sur alta de Puno. En contraposición, el país no es competitivo en la producción de arroz, trigo y maíz amarillo duro, confirmando el porque se han importado estos bienes por mucho tiempo.

PERU: VENTAJAS COMPARATIVAS RESPECTO AL MERCADO INTERNACIONAL Costo, Índice

Producto	Unidad	Precio Frontera US\$	Costo Transable US\$	Costo No transable Soles	Costo Total US\$	Tipo de cambio Soles/US\$	Recurso doméstico Soles/US\$	Ventaja comparativa (*)
Algodón 1/	qq	90	15	29.1	32	1.76	0.39	0.22
Quinua 2/	TM	1,000	171	15,903	450	0.057	0.02	0.34
Espárrago 3/	TM	3,667	800	2,244.0	2,000	1.87	0.78	0.42
Mango 4/	TM	750	204	573.3	511	1.87	1.05	0.56
Alpaca 5/	lb	1.8	0.036	0.064	1.2	0.057	0.04	0.63
Arroz	TM	255	120	336.6	300	1.87	2.49	1.33
Trigo	TM	190	163	311.2	340	1.76	11.61	6.60
Maíz amarillo	TM	117	100	264.0	250	1.76	15.53	8.82

(*) Si $IVC < 1$ existe ventaja comparativa; si $IVC > 1$ hay desventaja comparativa; si $IVC = 1$ neutral.

1/ Pima. Costos a febrero 1993. Rendimiento: 36 qq/ha. (1656 Kgs./ha.) Precio frontera: US\$ 110/qq

2/ Tecnología con tractor en Puno. Precio en chacra: US\$ 0.45/kg

3/ Zona norte de Perú (Trujillo). Costos a marzo 1993. Rendimiento: 8 TM/ha; Costo Total: US\$ 3,500/ha

Costo espárrago conserva: US\$ 25 la caja de 24 latas de 0.25 Kg.c/u. en New York; Flete Callao- New York: US\$ 580/TM

4/ Costos a marzo 1993. Rendimiento: 14000 Kgs./ha; Costo unitario: 0.064 Soles/Kg.

5/ Fibra de alpaca en Puno. Precio en chacra de fibra/lb: US\$0.6; Estructura costo comp. importado: 3% compo. nacion.: 97%.

Fuente: Organización Nacional Agraria-ONA del Perú; Ccama (1993)

Elaboración: Propia.

Los estimados de CRD e IVC aquí obtenidos difieren estrictamente de estimaciones de otros estudios relacionados con el tema (Ccama, 1993; Cannock, 1993). El tipo de información y el periodo de referencia constituye una razonable explicación sobre esta diferencia. Pese a ello, existe una estrecha coincidencia entre dichos estudios con el nuestro en cuanto al ranking de ventaja comparativa de los productos estudiados, como se puede apreciar en el cuadro adjunto,

lo que le da robustez y confiabilidad estadística a nuestros cálculos.

PERU: RANKING DE VENTAJAS COMPARATIVAS EN EL SECTOR AGROPECUARIO

Larios (1993)		Cannock (1993) 1/		Ccama (1993) 1/	
Producto	Orden	Producto	Orden	Producto	Orden
Con ventaja					
Algodón	1	Mango	1	Fibra alpaca	1
Quinua	2	Algodón	2	Quinua	2
Espárrago	3	Espárrago	3		
Mango	4	Arroz	4		
Fibra alpaca	5	Maíz amarillo	5		
		Trigo	6		
Con desventaja					
Arroz	6			Trigo	3
Trigo	7				
Maíz amarillo	8				

Cuanto menor es el orden mayor es la ventaja (desventaja) relativa

1/ Sólo se han seleccionado los productos relevantes al análisis comparativo.

En el estudio de Cannock no es clara la ventaja o desventaja relativa en un punto del tiempo.

Fuente: Cuadro anterior; Ccama (1993); Cannock (1993)

Elaboración: Propia.

e. Competitividad de la producción agropecuaria del Perú respecto al Grupo Andino

Buena parte del análisis comparativo de la eficiencia productiva de la agricultura del Perú respecto a sus socios andinos fue desarrollada en los capítulos anteriores, en los temas de rendimientos y costos de producción.

Esta sección busca, a través de la metodología de la ventaja comparativa, extender el análisis comparativo en las secciones anteriores, de forma tal de tener una idea más concluyente acerca de las posibilidades comerciales de la agricultura peruana con sus contrapartes andinas, al menos con los países con los cuales tiene comercio fronterizo, es decir Bolivia, Colombia y Ecuador.

Caso arroz

Al comparar el grado de competitividad de la producción de arroz del Perú con sus países fronterizos, se observa que en ningún caso el país es competitivo con sus vecinos.

El IVC muestra que la mayor desventaja la tiene con Colombia y la menor con Bolivia.

ARROZ: VENTAJAS COMPARATIVAS DE PERU RESPECTO AL GRUPO ANDINO

(Soles/TM)	PERU		
	Transable	No transable	Tipo de cambio
Factores	224.4	336.6	1.87
Transporte	22.4	33.7	
(Soles/TM)	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR
Precio mayorista 1/	570.9	468.9	508.1
CRD (Soles/US\$) *	2.14	3.12	2.65
IVC **	1.14	1.67	1.42

(*) CRD = Costo del recurso doméstico

(**) IVC = Índice de ventaja comparativa

Si IVC > 1 existe ventaja comparativa;

Si IVC < 1 hay desventaja comparativa;

Si IVC = 1 hay relación neutral.

1/ Bolivia: La Paz; Colombia: Bogotá; Ecuador: Guayaquil

Fuente: Junta del Acuerdo de Cartagena-Departamento Agropecuario;

Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios de Bolivia; Transportes Cano E.I.R.L.

Izquierdo et.al.(1993).

Elaboración: Propia

El CRD indica por su parte que en todos los casos al Perú le cuesta más ahorrar un dólar frente a estos países andinos, siendo este mayor costo con Colombia.

Los mayores costos transables y no transables del Perú frente a los precios mayoristas de sus contrapartes comerciales confirman la falta de competitividad del primero en la producción del arroz. De mejorar su tipo de cambio y reducir sus costos no transables en el corto plazo, el Perú podría acortar distancias con Bolivia y mejorar su competitividad con este país.

Caso maíz amarillo duro.

Como en el caso anterior, el Perú tampoco es competitivo con sus países fronterizos en la producción de maíz amarillo duro.

Igualmente, el IVC está indicando que en todos los casos el Perú tiene desventajas comparativas con sus vecinos. La mayor la tiene con Colombia y la menor con Bolivia.

Por otro lado, los estimados del CRD señalan que en un intercambio comercial con estos países andinos, al Perú le cuesta más ahorrar un dólar en la producción de maíz amarillo duro que en el arroz. Este mayor costo es con Colombia, y el menor con Bolivia.

El presupuesto de transables y no transables por unidad de volumen más alto en el Perú frente a los precios mayoristas de sus contrapartes comerciales reafirman la ausencia temporal de competitividad del primero en la producción del maíz. Si mejora su tipo de cambio y disminuye sus costos internos en breve, el Perú podría aminorar sus distancias comerciales con su vecino del sur, Bolivia.

MAIZ AMARILLO DURO: VENTAJAS COMPARATIVAS DE PERU RESPECTO AL GRUPO ANDINO

(Solcs/TM)	PERU		
	Transable	No transable	Tipo de cambio
Factores	176.0	264.0	1.76
Transporte	21.1	31.7	
(Solcs/TM)	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR
Precio mayorista 1/	408.3	241.6	253.5
CRD (Solcs/US\$) *	2.46	11.70	9.23
IVC **	1.40	6.65	5.25

(*) CRD = Costo del recurso doméstico

(**) IVC = Índice de ventaja comparativa

Si IVC < 1 existe ventaja comparativa;

Si IVC > 1 hay desventaja comparativa;

Si IVC = 1 hay relación neutral.

1/ Bolivia: La Paz; Colombia: Bogotá; Ecuador: Guayaquil

Fuente: Junta del Acuerdo de Cartagena-Departamento Agropecuario;

Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios de Bolivia; Transportes Cuno E.I.R.L.

Izquierdo et al. (1993).

Elaboración: Propia

5.2. Indicadores macroeconómicos que afectan la competitividad

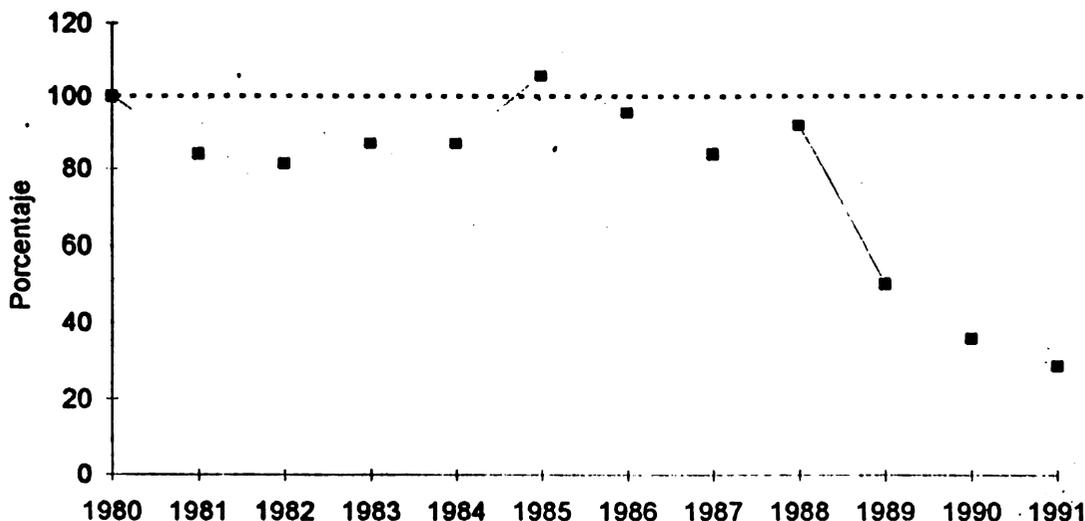
a. La tasa de cambio

La tasa de cambio es uno de los principales instrumentos macroeconómicos cuya evolución permite evaluar el grado de competitividad de los distintos sectores transables de la economía de un país, incluyendo el agropecuario, así como su impacto sobre los no transables.

Siendo Perú un país importador neto, la tasa de cambio reviste una enorme importancia que impacta en el desarrollo de otros instrumentos y agregados de su economía.

Un reciente informe acerca del desarrollo de los países de América Latina y el Caribe muestra que a excepción de Perú, El Salvador y Nicaragua, todos los países de esta región han observado una recuperación del tipo de cambio real efectivo desde 1980. 19/

**TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO EN EL PERU
(1980 = 100)**



Fuente: BID "Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 1992"

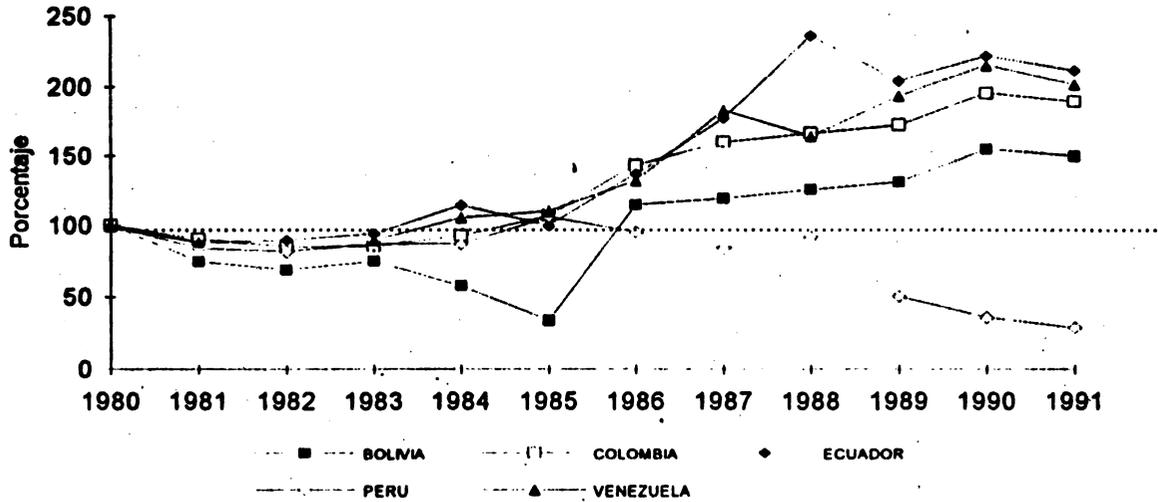
La evolución negativa del tipo de cambio durante la década del ochenta ha estado fuertemente ligada a los desaciertos en la conducción de la política cambiaria, principalmente durante la segunda parte del decenio anterior, que no logró reducir los efectos nocivos del exceso de oferta de divisas provenientes del narcotráfico y de la política de tipos de cambio múltiples.

La sobrevaluación de la moneda nacional y la necesidad de reactivar el nivel de la actividad económica contribuyeron a aumentar las importaciones globales de US\$ 2,891 millones en 1990 a US\$ 4,051 millones en 1992. Las importaciones alimentarias mantuvieron un nivel anual superior a los 430 millones durante el periodo 1990-92, similar al registrado en 1983, cuando se registraron los desastres naturales con inundaciones y sequías que afectaron la producción agrícola.

La política monetaria restrictiva a partir de 1990, ocasionó al inicio una elevación de las tasas de interés en el sistema financiero que atrajo temporalmente capitales privados de corto plazo que contribuyeron a deprimir la tasa de cambio real, pese a las repetidas intervenciones del Banco Central en el mercado cambiario.

El atraso de la tasa de cambio en el Perú es un hecho sobre el cual existe consenso. Sin embargo, el nivel de este atraso es un tema de controversia, asociado fundamentalmente a la selección del año base para el cálculo del tipo de cambio real. Si la base que se toma es 1980, el atraso del tipo de cambio real efectivo es del orden del 71%. Si la base se traslada hacia 1990, éste es del 20%. Con la misma base de 1990, el atraso cambiario promedio del resto de los países del GRAN es de sólo el 3%.

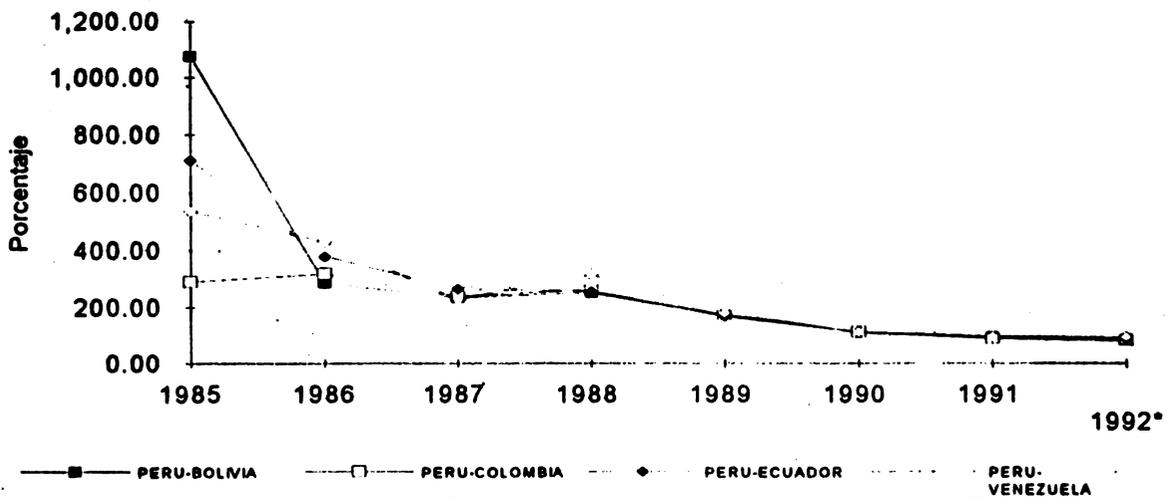
**TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO DEL GRUPO ANDINO
(1980 = 100)**



Fuente: BID "Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 1992"

Analizando la política cambiaria del Perú con cada uno de los países del GRAN, con referencia a 1990, todo los índices de tipo de cambio real bilateral se encuentran por debajo de 100, evidenciando una sobrevaluación de la moneda peruana respecto a cada una de las monedas de sus socios comerciales de la Subregión Andina. Esta situación refleja la pérdida de competitividad de las exportaciones del Perú con destino a estos países, así como un abaratamiento de las importaciones provenientes del GRAN impactando negativamente sobre la producción de los productos nacionales que compiten con dichas importaciones.

**TIPO DE CAMBIO REAL BILATERAL DE PERU CON EL GRUPO ANDINO
(Agosto 1990 = 100)**



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú: "Perú. Compendio Estadístico del Sector Externo, 1970-1992", Mayo 1993

Este desajuste temporal en la tasa de cambio real en el Perú lo pone en desventaja frente al resto de los países del GRAN, pues le resta competitividad a toda la economía, y en particular a la agricultura, para colocar y comprar productos en esta subregión, con la consecuente pérdida en el bienestar de los peruanos.

b. Los impuestos e incentivos fiscales

En términos generales, la política tributaria en el Perú, desde agosto de 1990, ha sido un instrumento eficaz en la lucha contra la inflación y el déficit fiscal.

EL IGV

Al analizar el impacto de la política tributaria a nivel sectorial, se puede observar que los beneficios globales aludidos anteriormente se diluyen por los efectos negativos que produce su administración sobre los consumidores y productores de productos alimenticios, así como sobre la competitividad de la producción nacional, como lo ilustra el siguiente caso particular acerca de la importación de arroz, uno de los productos más importantes de la canasta alimentaria del país:

A mediados de julio de 1993, tal como se puede apreciar en el cuadro adjunto, la importación de arroz procedente de Bangkok-Tailandia se cotizaba a nivel FOB a US\$ 230 y a nivel CIF a US\$ 260 la tonelada métrica. Para internar dicho producto en el Perú, sobre el precio CIF se tuvo que pagar por cada tonelada US\$ 39 y US\$ 25 por conceptos de arancel ad-valorem y sobretasa arancelaria, respectivamente. Además, al precio CIF de dicha importación de arroz se le cargó un sobre costo adicional de US\$ 59, por concepto de Impuesto General a las Ventas (IGV) fijado en 18%, incrementándose aún más el costo de importación hasta alcanzar US\$ 385 la tonelada a nivel ex-aduana. Esta sobrecarga adicional del IGV sobre la importación representó casi la mitad (48%) del total de los derechos aduaneros. Añadiendo los costos de descarga y transporte, el precio del arroz puesto en planta ascendió a US\$ 397 la tonelada.

IMPORTACION DE ARROZ

(Procedente de Bangkok-Tailandia, julio de 1993)

PRECIO FOB (US\$/TM)	230.00	
Flete (US\$/TM)	28.50	
Seguro (1.5% pfob) US\$/TM)	3.45	
PRECIO CIF (pfob+flete+seguro) US\$/TM	261.95	
Derechos:		
Ad-valorem (15% pcif) US\$/TM	39.29	
Der.Esp./Sobretasa (11% pfob) US\$/TM	25.30	
Imp.Selec.Consu.(1.2 % pcif+ad-val+sobretasa)	0.00	Los alimentos no pagan

Imp. Gral. Ventas (18% pcif+ad-val+sobretasa) US\$/TM	58.78
Total derechos (US\$/TM)	123.37
PRECIO EX-ADUANA (US\$/TM)	385.32
Descarga y transporte:	
Descarga de vapor a camión (US\$/TM)	5.60
Transferencia de carga a Naviera (US\$/TM)	0.90
Impuesto de Sanidad al Minis. de Agricultura(US\$/TM)	0.20
ENAPU (tarjador, uso de balanza, etc.) US\$/TM	0.20
Flete terminal marítimo a almacén importador (US\$/TM)	4.50
Comisión agencia de aduanas (0.25% pcif)	0.65
Total gastos descarga y transporte (US\$/TM)	12.05
PRECIO EN PLANTA (US\$/TM)	397.38

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas-SUNAD del Perú.
Elaboración propia.

IMPORTACION MAIZ AMARILLO DURO (Procedente de Argentina, julio de 1993)

PRECIO FOB (US\$/TM)	128.00	
Flete (US\$/TM)	28.50	
Seguro (1.5% pfob) US\$/TM)	1.92	
PRECIO CIF (pfob+flete+seguro) US\$/TM	158.42	
Derechos:		
Ad-valorem (15% pcif) US\$/TM	23.76	
Der. Esp./Sobretasa (10% pfob) US\$/TM	12.80	
Imp. Selec. Consu. (1.2 % pcif+ad-val+sobretasa)	0.00	Los alimentos no pagan
Imp. Gral. Ventas (18% pcif+ad-val+sobretasa) US\$/TM	35.10	
Total derechos (US\$/TM)	71.66	
PRECIO EX-ADUANA (US\$/TM)	230.08	
Descarga y transporte:		
Descarga de vapor a camión (US\$/TM)	5.60	
Transferencia de carga a Naviera (US\$/TM)	0.90	
Impuesto de Sanidad al Minis. de Agricultura(US\$/TM)	0.20	

ENAPU (tarjador, uso de balanza, etc.) US\$/TM	0.20
Flete terminal marítimo a almacén importador (US\$/TM)	4.50
Comisión agencia de aduanas (0.25% pcif)	0.40
Total gastos descarga y transporte (US\$/TM)	11.80
PRECIO EN PLANTA (US\$/TM)	241.88

*Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas-SUNAD del Perú.
Elaboración propia.*

En ese mismo período, la misma situación ocurrió con la importación de maíz amarillo duro, procedente de Argentina. A este producto también se le sobrecargó con el IGV que significó el 48% del total de los derechos de importación, como se puede observar en el cuadro precedente.

Este último sobrecargo a la importación de productos alimenticios, como el arroz y el maíz amarillo duro, entre otros en el Perú por concepto de IGV resulta preocupante al amparo de lo que ocurre en el resto de países del Grupo Andino. ^{20/}

En Bolivia, el impuesto análogo al cobrado por Perú, se denomina Impuesto al Valor Agregado (IVA) y está fijado en 13%. En Colombia, el impuesto también se denomina IVA y es del 14%, pero que, como parte del "Plan Vallejo", no se aplica a la importación de alimentos, maquinaria agrícola o cualquier insumo utilizado en la producción de exportables. En el caso de Ecuador, el gobierno aplica el llamado Impuesto a las Transacciones Comerciales fijado en 10%, pero que no se aplica a las importaciones alimenticias ni a la maquinaria agrícola. Por último, en Venezuela, el impuesto, recién implementado en setiembre de 1993, también se llama IVA y con tasa del 10%, pero que tampoco se aplica a los alimentos y productos agrícolas.

Como se puede apreciar, de los cuatro países andinos sólo Bolivia aplica un impuesto similar al Perú, pero lo hace a una menor tasa. ^{21/} El resto de países de la subregión simplemente no aplican este sobrecosto adicional (IVA o IGV) a la importación de productos agropecuarios. Esta situación, sin lugar a duda ocasiona un mayor encarecimiento de los productos alimenticios a los consumidores peruanos, que no se refleja en una protección efectiva a los productores, y que por el contrario estimula a la subvaluación del valor de las importaciones, a la evasión tributaria, al incremento del comercio informal y contrabando proveniente de los países fronterizos como Bolivia, Colombia y Ecuador, los cuales importan o producen a menores costos que el Perú.

El 11 de agosto de 1993, el Gobierno del Perú exoneró del pago del IGV a la producción de productos perecibles, los cuales incluyen en su mayoría a las hortalizas. Sin embargo, este dispositivo no alcanza a la importación de alimentos como el arroz, maíz o trigo. Por lo tanto, existe todavía cierto espacio de trabajo para evaluar la conveniencia de disminuir el nivel del IGV en 5 u 8 puntos porcentuales. De reducirse este nivel tributario, podría mejorar la recaudación fiscal sin producir presiones innecesarias sobre los consumidores, aminorando el ritmo de las transacciones en el mercado negro con los países limítrofes.

^{20/} Evaluación obtenida a partir de la revisión de normas legales de los distintos países del Grupo Andino y de consultas con funcionarios de la Junta del Acuerdo de Cartagena.

^{21/} Es importante remarcar que Bolivia tampoco impone sobretasas arancelarias, lo que da lugar al que costo de importación sea menor que en el Perú.

Reintegro fiscal o "drawback" a las exportaciones

Con el nuevo Gobierno del Perú en 1990, se eliminaron por completo los impuestos que pagaban tanto las exportaciones tradicionales como las no tradicionales. Simultáneamente, se desmontaron los programas de reintegro fiscal y de crédito a las exportaciones no tradicionales (CERTEX y FENT, respectivamente). La idea era homogenizar la estructura de incentivos a las exportaciones del país. Sin embargo, con la persistencia del atraso en la tasa de cambio y la declinación de la mayoría de los precios de los productos exportados, los exportadores peruanos se vieron desincentivados respecto a sus socios comerciales de la subregión andina.

Las exportaciones bolivianas gozan de tal mecanismo mediante el llamado Reintegro de Gravamen Aduanero Consolidado. En Colombia, si bien se eliminó el programa CERT, se ha exonerado a los exportadores agrícolas del pago de impuestos a sus importaciones de insumos. Los venezolanos también poseen un programa similar de exoneración impositiva. Ecuador tiene dispositivos que utilizan el "drawback" pero lo usan muy poco y se aplica para casos muy especiales.

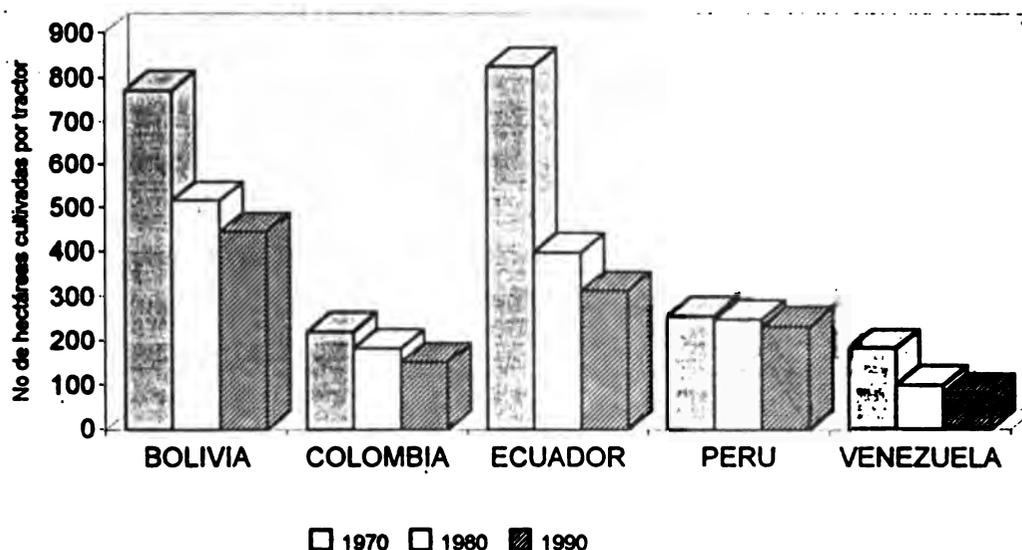
En el Perú, existe el mecanismo de Régimen de Admisión Temporal, que busca llenar de alguna manera la inexistencia del "drawback", aunque sin lograrlo totalmente. Ello sobretodo después de conocer lo que sucede en el resto de países del Grupo Andino. No obstante, este mecanismo permitiría a los exportadores peruanos ingresar, con suspensión del íntegro del pago de derechos arancelarios, los insumos requeridos para la elaboración de su oferta exportable, mediante el otorgamiento de una fianza que garantice la posterior exportación en un plazo máximo de 12 meses. En el caso de la importación de bienes de capital, se ha creado el Beneficio Especial de Regulación Tributaria Aduanera (BERTA) que permite el pago fraccionado sólo de los derechos arancelarios, pues los demás impuestos a la importación son cancelados al contado antes del levante de la mercadería.

5.3. Otros factores estructurales que afectan la competitividad agropecuaria en el Perú

a. Grado de mecanización y tecnología

Un primer aspecto que se evidencia al interior de cada producto es el relacionado al rezago del grado de mecanización del Perú en relación a Venezuela y Colombia. La agricultura del Perú sólo es más mecanizada frente a la de Ecuador y Bolivia. Por ejemplo, en 1990 el número de hectáreas de tierras cultivadas por tractor en Perú fue de 233; en cambio en Venezuela fue de 81 y en Colombia de 152. En Ecuador y Bolivia, el número de hectáreas por tractor fue de 313 y 444 respectivamente.

MECANIZACION AGRICOLA EN EL GRUPO ANDINO



Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, pp.80.

b. Estado de la infraestructura vial en el Perú

Siendo la vía terrestre la forma de transporte para acceder a los principales mercados agrícolas así como a los centros de consumo masivo, el mal estado de la infraestructura vial constituye uno de los principales obstáculos que impiden el desarrollo y la competitividad de la agricultura del Perú, frente a sus contrapartes comerciales andinas. Ello en la medida, que el mal estado de las carreteras incrementa los costos de transporte, y por ende los de comercialización, esto se evidenció en el caso de los costos de producción de arroz en la Selva y Costa norte del Perú, que a pesar de que en la primera zona el costo es menor, debido a los costos de transporte no puede competir con el arroz de la Costa norte.

El sistema de red vial en el Perú tiene una longitud aproximada a los 69,900 Kms. ^{22/} De este total, el 11% corresponde a carretera asfaltada, el 19% es afirmada, el 23% es sin afirmar y el 47% es trocha.

RED VIAL EN EL PERU, (Porcentaje de kilometraje total de carreteras) 1990,

Asfaltada	10.8
Afirmada	19.3
Sin afirmar	22.7
Trocha	47.2

Fuente: "Perú en Números, 1992". Cuanto S.A., pp.901

Elaboración: Propia

22/.

Según "Perú en Números 1992" de Cuanto S.A (pp. 899), esta cifra se mantiene más o menos invariable desde 1986, ya que no se ha hecho inventario por falta de presupuesto.

El porcentaje de carreteras pavimentadas en el Perú es menor al porcentaje en Venezuela y en Ecuador, superando ligeramente a los porcentajes de Colombia y Bolivia.

Siendo la distancia de los mercados un aspecto muy importante en la competitividad, así como el tamaño territorial de los países y de su población, la comparación de la red vial en términos absolutos resulta más importante. En este sentido, sin considerar el estado de la red, la longitud vial en el Perú es menor que la de Colombia (129,117 Kms.) y la de Venezuela (100,571).^{23/}

**LONGITUD DE LA RED DE CARRETERAS EN EL GRUPO ANDINO
(Kilometros)**

País	Año	Total	Porcentaje pavimentadas
Bolivia	1988	41.642	4.2
Colombia	1989	129.117	8.0
Ecuador	1988	37.636	16.8
Perú	1989	69.900	10.8
Venezuela	1986	100.571	33.1

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico de ALA, 1992, pp.701...

"Perú en Números 1992", Cuanto S.A., 1992, pp.899...

Elaboración: Propia...

Para disminuir esta desventaja, el Perú ha iniciado en 1993 un proyecto de rehabilitación de 3,400 Kms del sistema vial principal con apoyo del BID. Este proyecto incluye la rehabilitación de las carreteras Panamericana y Central. La recuperación de la carretera Panamericana comprende desde Aguas Verdes hasta la Línea de la Concordia en Tacna-Arica, así como un pequeño tramo de la carretera del norte entre Sullana y el Puente Macará. Por su parte el trabajo vial sobre la carretera Central comprende el tramo desde Lima hasta Huánuco.^{24/}

A pesar de este esfuerzo inicial, la rehabilitación mediante este proyecto sólo representa el 5% del total de la red vial, quedando pendiente un 95% restante por mejorar. En este porcentaje por rehabilitar sería importante darle prioridad a 16,000 Kms de carretera (23%) que incluyen tramos de distancia entre Lima y los principales mercados y centros de producción agropecuaria y agroindustrial, tanto al norte, centro y sur del Perú (ver cuadro).

**DISTANCIA DE LIMA A LOS PRINCIPALES MERCADOS
Y CENTROS DE PRODUCCION**

NORTE	kms	CENTRO	kms	SUR	kms	TOTAL
Chimbote	440	Huánuco	415	Cañete	148	
Trujillo	570	Huancavelica	440	Chincha	200	
Chiclayo	780	La Oroya	185	Ica	325	
Piura	1,050	Tarma	244	Camaná	855	

^{23/} La cifra de Venezuela proporcionada por CEPAL luce desactualizada, ya que la percepción es que el sistema vial en este país se ha modernizado durante los últimos cinco años.

^{24/} Inversión de US\$ 300 millones de dólares, del cual US\$210 millones provienen del BID, y los US\$ 90 millones restantes del Gobierno del Perú (Entrevista con el responsable del Proyecto de Recuperación Vial del BID).

NORTE	kms	CENTRO	kms	SUR	kms	TOTAL
Talara	1,185	Jauja	266	Arequipa	1,030	
		Huancayo	310		1,225	
		La Merced	319	Moquegua		
		Cerro de Pasco	315	Puno	1,315	
		Tingo María	558	Tacna	1,348	
		Cusco	1,165			
		Sicuani	1,311			
TOTAL	4,025		5,528		6,446	15,999

Por lo descrito anteriormente, una mejora en la infraestructura vial que implique una reducción de los costos de transporte no será factible en el corto plazo, teniendo en cuenta además que los trabajos de recuperación vial con apoyo del BID se esperan finalicen en enero de 1996.

c. Energía eléctrica y combustibles

Otro factor que incide negativamente en la competitividad del sector agropecuario peruano es el relacionado con el rezago tecnológico y administrativo del país en la producción de energía eléctrica, frente al resto de países del Grupo Andino.

La producción de energía eléctrica en el Perú es 13,817 millones de Kilowatts-hora, nivel que está por debajo de la que genera Venezuela (61,000 millones de Kilowatts-hora) y Colombia (36,000 millones de Kilowatts-hora).

PRODUCCION DE ENERGIA ELECTRICA EN LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO Millones de kilovatios hora (GWH)

	1990
BOLIVIA	1,955
COLOMBIA	36,000
ECUADOR	6,327
PERU	13,817
VENEZUELA	61,000

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico de ALC-1992, pp. 694-695.

La energía eléctrica constituye un principal insumo para la producción de productos elaborados de la agroindustria. Teniendo Perú una menor producción de este componente energético, sus costos son mayores y por lo tanto su producción agroindustrial exportable es menos competitiva en el mercado del GRAN.

La menor producción de energía eléctrica en el Perú tiene su correlato directo con el mayor costo dentro de los países del Grupo Andino. En julio de 1991, mientras en el Perú el costo de la electricidad ascendía a US\$7.4/kwh, en el resto de países este se situaba entre US\$4.3/kwh y US\$5.7/kwh (Kisic, 1992).^{25/}

El rubro combustibles es el principal factor determinante de los costos de transporte, los mismos que a su vez se trasladan en el precio del producto final. Al igual que en el caso de la energía eléctrica, en julio de 1991 el gasto en Perú tenía el mayor gasto en combustible (US\$2.5/galón) que en el resto de países del GRAN, (rango entre US\$0.4/galón y 1.3/galón).

^{25/} En "Posición Peruana en el Grupo Andino". Serie: Integración y Desarrollo, No 1, Fundación Friedrich Ebert, Octubre de 1992, Lima. pp.61.

VI RECOMENDACIONES

Para que el comercio agropecuario del Perú sea viable en el mercado subregional andino en los próximos años, se requerirá, en primer lugar, tener presente las condiciones que impone el actual contexto de coyuntura internacional. En segundo lugar, será necesario efectuar algunos ajustes en la política macroeconómica y sectorial, y también resolver algunos problemas de carácter normativo o jurídico que se puedan negociar en el marco del Pacto Andino.

6.1 El entorno internacional

- En los próximos años, se prevé que los precios internacionales de los productos agrícolas continuarán bajos, lo que deprimirá el valor de las principales exportaciones del sector agropecuario del Perú. Esto jugará en contra de la reducción de los déficits comerciales con los socios del Grupo Andino, así como con el resto del mundo. Ante esta situación, será indispensable que la estrategia de exportaciones agropecuarias y agroindustriales del Perú ponga un mayor énfasis en el aumento sostenido de sus ofertas exportables.
- Es muy probable que las negociaciones de la Ronda de Uruguay del GATT no culminen exitosamente a fines del presente año o en el mejor de los casos los resultados que se puedan alcanzar sean poco significativas en la liberalización del comercio internacional de productos agrícolas. En este sentido las distorsiones de precios internacionales provocadas por los subsidios de los países industrializados continuarán y el proteccionismo con base en barreras no arancelarias se irán acrecentando. Frente a ello el Perú y los países del GRAN deberían perfeccionar sus mecanismos compensatorios y sus normas antidumping.
- Paulatinamente, el Gobierno del Perú está venciendo al terrorismo, lo cual influye positivamente en mejorar la imagen del Perú en el exterior como país seguro para las inversiones. Se requiere acompañar a este proceso con una promoción agresiva de los productos peruanos en el exterior de parte de PROMPERU, la entidad encargada de estos asuntos. Ello permitirá atraer capitales extranjeros que compartan el riesgo con empresas peruanas (modalidad "joint ventures"), los cuales posibilitarán la incorporación de nuevas tecnologías que mejoren la productividad y la calidad de la producción agropecuaria y agroindustrial, para competir eficientemente con los países del GRAN.

6.2 Políticas macroeconómicas y sectoriales

a. Política cambiaria

- En el corto plazo, no se vislumbra algún cambio abrupto en la evolución del tipo de cambio real en el Perú. Las exportaciones agropecuarias y agroindustriales podrán beneficiarse de una tasa cambiaria estable y eventualmente de ganancias de paridad si se continúa abatiendo la inflación, manteniéndola a niveles mensuales inferiores al 2%. Dado que continuará la sobreoferta de dólares provenientes del narcotráfico, la

intervención moderada del Banco Central en el mercado cambiario será necesario para mantener estable el valor de la divisa norteamericana, que no perjudique la competitividad de las exportaciones peruanas frente a sus socios andinos.

b. *Política arancelaria*

- Siendo importante revertir el atraso tecnológico y reducir los costos de la producción agrícola en el Perú, será recomendable explorar la conveniencia de rebajar temporalmente (2 años) los actuales niveles arancelarios a la importación de insumos y maquinaria agrícola a niveles similares a los de sus competidores andinos. Esto es, del actual 15% a niveles entre el rango de 5-10%.

Es importante recordar que el Perú se adelantó al cronograma de liberalización aduanera en tiempo record. Sus compromisos con las agencias multilaterales contemplan un arancel flat del 15% a diciembre de 1995.

c. *Política monetaria y crediticia*

- La desregulación financiera emprendida desde agosto de 1990 ha sido exitosa en la lucha contra la inflación. Sin embargo, al cabo de tres años no ha podido contribuir a la reducción de los elevados niveles de las tasas de interés, los cuales no se condicen con la mayor liquidez real en la economía, ante una reducción de la inflación. La entrada eventual de capitales extranjeros y remesas podrían reducir las tasas de interés en moneda extranjera, y también las de moneda nacional si se logra reactivar la economía. Para lo cual, se requiere retomar algunos pasos en regulación financiera que ayude a disminuir el precio del dinero y contribuya a un mayor flujo de recursos del sector monetario hacia al sector productivo.
- Por el demasiado tiempo empleado para realizar trámites bancarios (que se comprueba al observar las largas "colas" en los bancos), se percibe la necesidad de perfeccionar el sistema bancario peruano, de manera de reducir los actuales costos de transacción para los productores, haciendo un uso más racional de los recursos humanos disponibles.
- Con la eliminación del Banco Agrario del Perú, el sector agropecuario peruano ha quedado carente de un sistema financiero agrícola que atienda sus necesidades crediticias. Ello ha obligado a los productores a recurrir a agentes intermediarios no bancarios que han encarecido de manera sustantiva el crédito.

En vista que las Cajas Rurales están aún distantes de llenar el vacío creado, se requiere diseñar e implementar un sistema financiero que vincule el accionar del Banco Nacional de Fomento que capta recursos de la cooperación internacional (ahora asumido por la Corporación Financiera de Desarrollo-COFIDE) con la demanda crediticia de parte de los distintos segmentos de productores.

- En materia de regulación financiera en apoyo al sector agrario, se requiere flexibilizar las tasas de encaje y de redescuento y crear un fondo de garantía agropecuario, de modo de reducir el riesgo de la actividad agropecuaria, incentivando a la banca comercial a incrementar sus colocaciones en este sector.

d. Política tributaria

- En cuanto a política tributaria se refiere, sin perjuicio de lograr una mayor recaudación fiscal, sería recomendable reducir en algunos puntos porcentuales el actual nivel del Impuesto General a las Ventas fijado en 18% a niveles similares al resto de países del Grupo Andino, es decir, alrededor del 10 a 12%, de manera de evitar el encarecimiento de las importaciones alimentarias, así como el comercio ilegal de productos e insumos agrícolas con los países fronterizos al Perú. Una reducción del nivel impositivo no tendrá mayor impacto sobre el déficit fiscal y sobre la inflación, si se perfecciona el mecanismo que amplie la base tributaria que incremente los ingresos fiscales.

e. Políticas sectoriales

- En el corto plazo, no se avisa un ingreso importante de flujo de recursos de la cooperación internacional para el desarrollo de inversiones públicas de mediano y largo plazos. Ello postergará la reconstrucción de la infraestructura vial y en la reducción del déficit energético que tanto necesita el sector agrario para alcanzar competitividad interna y externa.

Por lo tanto, se tendrá que tomar otras opciones más factibles vinculadas al apoyo que requiere las instituciones claves del sector agrario, para el desarrollo y consolidación de actividades que contribuyan a incrementar la productividad y rentabilidad de la agricultura. Entre estas actividades se pueden incluir a las actividades de investigación, difusión y transferencia de tecnología; servicios de capacitación y extensión agrícola; sanidad agropecuaria; catastro y titulación de tierras; etc.

- Dado el atraso tecnológico observado en la producción agrícola del Perú, en materia de investigación y tecnología, se requiere culminar cuanto antes el proceso de privatización de las estaciones experimentales. De esta manera, se podrá descentralizar la investigación agropecuaria, y lograr que la investigación realizada en cada una de estas estaciones refleje las propias necesidades de los agricultores.

6.3 Propuestas de carácter normativo

En esta sección presentamos un conjunto de propuestas que podrían ser manejadas por los negociadores peruanos, al momento de sustentar la posición del sector agropecuario peruano en la Unión Aduanera Andina.

Para plantear estas propuestas consideramos la existencia de tres escenarios dados por las posiciones políticas nacionales respecto a la reincorporación del país al Grupo Andino: i) la

reincorporación del Perú al Grupo Andino a partir de enero de 1994, ii) la prórroga de la suspensión temporal y iii) la denuncia del Acuerdo de Cartagena.

Antes de entrar al examen de cada una de estas opciones es necesario indicar que no solo se tiene como restricción la incompatibilidad entre la actual estructura del AEC y la estructura arancelaria nacional, con todos sus efectos (comercial, fiscal, etc), sino aquel que se deriva de la falta de competitividad del sector agroalimentario nacional en relación a sus socios andinos, debido a los problemas estructurales propios del sector.

a. La Reincorporación del Perú al GRAN

Si el gobierno del Perú no estuviera en condiciones de modificar en el corto plazo su estructura arancelaria actual y decidiera su reincorporación al GRAN en enero de 1994, se hará necesario adoptar un conjunto de medidas para contrarrestar los efectos negativos y transitorios que confrontaría el sector agropecuario como consecuencia de su reincorporación a la Unión Aduanera. A este respecto la delegación peruana puede proponer como condición el tratamiento de los siguientes aspectos:

- Reglamentar los artículos 72; 73; y 74 del Acuerdo de Cartagena y modificar la lista de la Decisión 80, buscando la incorporación a propuesta del Perú, de los productos agroalimentarios que resulten altamente sensibles para la producción agropecuaria y agroindustrial nacional y que sean susceptibles de importación desde el Grupo Andino. Según el artículo 72 el Perú o cualquier otro País Miembro que enfrente problemas similares, podría aplicar derechos correctivos que compensen diferencias significativas de precios entre los Países Miembros. Sin embargo con el propósito de simplificar y hacer más transparente la aplicación de este mecanismo es conveniente que la Comisión proceda a su reglamentación, así como a la reestructuración de la lista de productos contenidos en la Decisión 80. Estas medidas ayudarían a superar las distorsiones de precios que se originan en diferencias de políticas económicas y sectoriales de cada uno de los Países Miembros
- Otra medida de carácter transitorio consistiría en la aplicación al comercio intrasubregional de productos agroalimentarios, de montos compensatorios o sobretasas equivalentes al diferencial existente entre el arancel nacional peruano (incluido las sobretasas) y el AEC mas las sobretasas para el producto respectivo. Esto equivale a decir que el Perú asumiría el compromiso de otorgar transitoriamente a sus socios andinos sólo un margen de preferencia equivalente al AEC.
- Si las razones del Perú para no aceptar la modificación de su estructura arancelaria actual son de carácter fiscal, se pueden proponer medidas compensatorias sustentadas en el artículo 90 del Acuerdo de Cartagena, el mismo que indica que "Si como consecuencia del cumplimiento del Programa de Liberación del Acuerdo un País Miembro sufre dificultades relacionados con sus ingresos fiscales, la Junta podrá proponer a la Comisión, a petición del país afectado, medidas para resolver tales problemas. En sus propuestas la Junta tendrá en cuenta los grados de desarrollo económico relativo de los Países Miembros"

- Adicionalmente a las opciones precedentes, el Perú debe proponer a sus socios andinos medidas orientadas a: i) reestructurar comunitariamente las condiciones de los Acuerdos de Alcance Parcial suscritos y vigentes con los Países Miembros de ALADI, ii) ampliar el alcance o perfeccionar los alcances de la Decisión 283, buscando establecer mecanismos correctivos (de aplicación expeditiva y transparente) de las prácticas de dumping y subsidios, que sean factibles de aplicación en el comercio agroalimentario intrasubregional de manera, iii) perfeccionar la Decisión 293 a fin de calificar adecuadamente los productos agroalimentarios originarios de la subregión, iv) Perfeccionar el Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria, armonizando las normas y procedimientos fito y zoonosanitarios.

b. *Prórroga de la Suspensión Temporal*

- Tal como se indicó anteriormente, la suspensión temporal del Perú de sus compromisos respecto al Programa de Liberación y el Arancel Externo Común, fué la última medida que la Comisión del Acuerdo de Cartagena adoptó para que el Perú no denunciara el Acuerdo, frente a la imposibilidad de invocar de manera justificada y sustentada una de las cláusulas de salvaguardia previstas en el ordenamiento jurídico del Acuerdo.
- Hay que indicar que la dificultad que existe para que el Perú invoque una de estas cláusulas de salvaguardia radica en que los perjuicios o amenazas de perjuicio a la producción nacional o a un sector significativo de su actividad económica no se originan en las importaciones que provienen del Grupo Andino ni son el resultado de la vigencia del programa de liberación, sino más bien se originan en los problemas internos propios de la economía del país, como las distorsiones macroeconómicas que subsisten después del programa de ajuste y la estructura arancelaria flat que el país se ha propuesto como meta dentro del Programa de reforma comercial
- El conjunto de salvaguardias y regímenes especiales contemplados en el Acuerdo, no prevee los desajustes macroeconómicos que puedan resultar o subsistir como resultado de la aplicación de programas de estabilización y de reforma estructural. De otro lado el proceso de armonización de políticas entre los países miembros no considera una etapa de consultas ni coordinación sobre la aplicación de estos programas de ajuste económico en los Países Miembros, así como tampoco el país que aplica el programa toma en consideración el hecho de pertenecer a un esquema de integración.
- Aún cuando la Decisión 321, que posibilitó la suspensión transitoria del Perú, no se encuentre contemplado como un mecanismo consagrado por el ordenamiento jurídico del Acuerdo de Cartagena, pensamos que puede existir la voluntad política de los Países Miembros para posibilitarle al Perú una ampliación de dicha suspensión, cuyo plazo debería ser cuidadosamente diseñado y cronogramado dentro de una etapa de transición en función de la gravedad de la crisis del sector agrario peruano.

c. *Denuncia del Acuerdo de Cartagena.*

- El Artículo 111 del Acuerdo de Cartagena señala que: "El País Miembro que desee denunciar este Acuerdo deberá comunicarlo a la Comisión. Desde ese momento cesarán

para él los derechos y obligaciones derivadas de su condición de Miembro, con excepción de las ventajas recibidas y otorgadas de conformidad con el Programa de Liberación de la Subregión, las cuales permanecerán en vigencia por un plazo de cinco años a partir de la denuncia.

- El plazo indicado en el párrafo anterior podrá ser disminuido en casos debidamente fundados, por decisión de la Comisión y a petición del País Miembro interesado"
- Según este artículo, del punto de vista jurídico, el Perú tiene la posibilidad, de denunciar el Acuerdo y retirar su participación del esquema de integración andino. Sin embargo cabe destacar que dicha decisión implica que el Perú deberá mantener a favor de sus ex-socios los beneficios del programa de liberación por un periodo de cinco años a partir de la denuncia del Acuerdo. Este plazo podría eventualmente ser disminuido en casos debidamente fundados. Es por ello que los resultados inmediatos que se esperarían con un eventual retiro del Perú del esquema de integración, solo serían alcanzables si se negocia y se obtiene en el seno de la Comisión, la disminución del plazo para suspender el programa de liberación del intercambio comercial.
- Sin embargo, dadas las orientaciones generales de la política económica del país, que busca configurar un modelo de desarrollo hacia afuera, y existiendo como nunca en el pasado, una gran aproximación entre las políticas económicas de los Países Andinos, estimamos que las distorsiones macroeconómicas que enfrenta el país por ser de carácter transitorio no justificaría una decisión tan drástica como sería el alejamiento del Perú del Pacto Andino.
- De otro lado no sería correcto, por más importante que resulte el sector agropecuario del punto de vista social, que a partir de un examen sectorial se pueda proponer una medida de esta trascendencia. Es muy probable que otros sectores de la economía nacional presenten ventajas competitivas en relación a sus similares de los Países Miembros, razón por lo cual no sería oportuno renunciar al mercado ampliado andino que parece ser una realidad a corto plazo.

BIBLIOGRAFIA

Ccama, Faustino (1993). "Ventajas comparativas de algunos productos del Altiplano", Informe CIID/PISA, mimeo, enero, Lima.

Cannock, Geoffrey (1993). "Priorización de la investigación agropecuaria y evaluación económica ex-ante del programa de inversiones", FUNDEAGRO, mimeo, marzo, Lima.

Cárdenas B., Jorge; González V., Fernando y Kasic, Drago (1992). "Posición Peruana en el Grupo Andino. Serie: Integración y Desarrollo. Fundación Friedrich Ebert. Octubre, Lima.

Duvigneau, J. Christian y Prasad, Ranga N. (1984). "Guidelines for calculating financial and economic rates of return for DFC projects", World Bank Technical Paper No. 33, Washington.

Gonzales, Leonardo; Kasryno, Fajsal; Perez, Nicostrato; y Rosegrant, Mark (1993). "Economic incentives and comparative advantage in Indonesian food crop production", International Food Policy Research Institute, Research Report No. 93, Washington, D.C.

Izquierdo, Carlos; Greene, Duty; y Gaethe, Raúl (1993). "Perspectivas del sector agropecuario ecuatoriano en la Subregión Andina", Ministerio de Agricultura y Ganadería-Proyecto para la Reorientación del Sector Agropecuario, enero, Quito.

Larios, J. Fernando (1993). "Comercio agroalimentario de Venezuela con el Grupo 3-Ecuador-Chile", Informe de Consultoría, IICA, marzo, Caracas.

Larios, Fernando; Villavicencio, Manuel; y González, Jorge (1993). "Los mecanismos de estabilización del costo de importación de alimentos: El caso de la franja de precios. Un enfoque metodológico", IICA, julio, Lima.

Porter, Michael E. (1993). "Las Ventajas Competitivas de las Naciones", Harvard Business School, Boston.

Scandizzo, Pasquale y Bruce, Colin (1980). "Methodologies for measuring agricultural price intervention effects", Agriculture and Rural Development Department, World Bank Staff Working Paper No. 394, junio, Washington.

Villavicencio, Manuel (1993). "Liberalización Económica y Comercial: Desafíos y Oportunidades Científicas y Tecnológicas para la modernización de la Agricultura"; Mesa redonda sobre "Política, Tecnología y Desarrollo Agrario", julio, Lima.

ANEXO
ESTADISTICO

SITUACION ARANCELARIA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS

Nandina	Descripción	AEC	Nandina Bolivia	Arancel Bolivia	Nandina Colombia	Arancel Colombia	Nandina Ecuador	Arancel Ecuador	Nandina Peru	Arancel Perú	Nandina Venezuela	Arancel Venezuela
I. Insumos												
<i>Semillas</i>												
10051000	Maiz, para siembra	5	1005100000	10	1005100000	5	1005100000	5	1005100000	15	1005100000	5
12072010	Semilla de algodón, para siembra	5	1207201000	10	1207201000	5	1207201000	5	1207201000	15	1207201000	5
<i>Fertilizantes</i>												
31021000	Urea, incluso en disolución acuosa	5	3102100000	10	3102100000	5	3102100000	0	3102100010	15	3102100000	5
			-		-		-		3102100090	15	-	
			-		-		-		3102300090	15	-	
			-		-		-		3102300020	15	-	
31031000	Superfosfatos	5	3102300000	10	3102300000	5	3102300000	5	3102300010	15	3102300000	5
31042000	Cloruro de potasio	5	3103100000	10	3103100000	5	3103100000	5	3103100000	15	3103100000	5
		5	3104200000	10	3104200000	5	3104200000	0	3104200010	15	3104200000	5
			-		-		-		3104200090	15	-	
31043000	Sulfato de potasio	5	3104300000	10	3104300000	5	3104300000	0	3104300000	15	3104300000	5
31049010	Sulfato de magnesio y potasio	5	3104901000	10	3104901000	5	3104901000	5	3104901000	15	3104901000	5
<i>Herramientas</i>												
84321000	Arados	15	8432100000	5	8432100010	10	8432100000	10	8432100000	15	8432100000	10
			-		8432100090	10	-		-		-	
84335910	Cosechadoras, incluso combinadas	15	-		8433591090	0	-		-		-	
			8433591000	5	8433591010	0	8433591000	5	8433591000	15	8433591000	0
84335920	Desgranadoras	10	-		8433592090	10	-		-		-	
			8433592000	5	8433592010	10	8433592000	5	8433592000	15	8433592000	10

Nandina	Descripción	AEC	Nandina Bolivia	Arancel Bolivia	Nandina Colombia	Arancel Colombia	Nandina Ecuador	Arancel Ecuador	Nandina Peru	Arancel Peru	Nandina Venezuela	Arancel Venezuela
Combustibles												
27100020	Combustibles tipo gasolina, para reactores y turbinas	15	2710002000	10	2710002000	15	2710002000	15	2710002000	15	2710002000	
27100050	Gasoils (gasóleo)	10	-	10	2710005090	10	-	10	2710005090	15	2710005000	
Fermentos												
21021010	Levadura de cultivo, vivas	15	2102101000	10	2102101000	15	2102101000	15	2102101000	15	2102101000	15
21022000	Levaduras muertas; los demás microorganismos monocelulares muertos	15	2102200000	10	2102200000	15	2102200000	15	2102200000	15	2102200000	15
21023000	Levaduras artificiales (polvos para hornear)	15	2102300000	10	2102300000	15	2102300000	15	2102300000	15	2102300000	15
Cartones - Cajas												
44151090	Cajas, cajitas, jaulas, tambores y envases similares de madera	15	4415109000	10	4415109000	15	4415109000	15	4415109000	15	4415109000	15
48191000	Cajas de papel o cartón ondulado	15	4819100000	10	4819100000	15	4819100000	15	4819100000	15	4819100000	15
Insecticidas												
38081010	Insecticidas presentados en envases para la venta al por menor o en forma de artículos	10	3808101000	10	3808101000	5	3808101000	5	3808101000	15	3808101000	10
38082090	Fungicidas presentados en otras formas, excepto a base de compuestos de cobre	10	-	10	3808209090	10	-	5	3808209000	15	3808209010	10
			3808209000	10	3808209010	10	3808209000	5	3808209000	15	3808209010	10
			-	0	-	0	-	-	-	-	-	-

Nandina	Descripción	AEC	Nandina Bolivia	Arancael Bolivia	Nandina Colombia	Arancael Colombia	Nandina Ecuador	Arancael Ecuador	Nandina Peru	Arancael Perú	Nandina Venezuela	Arancael Venezuela
---------	-------------	-----	-----------------	------------------	------------------	-------------------	-----------------	------------------	--------------	---------------	-------------------	--------------------

II. BIENES DE CAPITAL

Tractores

87019000 Los demás tractores, excepto las carretillas-tractor de la partida 87.09

8701900090 5

Veículos

87059090 Los demás vehículos automotores para usos especiales

8705909000 20

Equipo de riego

84248130 Sistemas de riego

8424813090 15

Motobombas

84138190 Las demás bombas para líquidos, excepto de inversión

8413819000 15

Pulverizadores

84248110 Aparatos motorizados, incluso de autopropulsión, para provocar, dispersar o pulverizar materias líquidas o en polvo, para la agricultura o la horticultura

8424811010 15

84248120 Los demás aparatos mecánicos (incluso manuales), con peso inferior a 20 kg, para provocar, dispersar o pulverizar materias líquidas o en polvo, para la agricultura o la horticultura

8424812090 15

III. Materia prima agroindustrial

Leche en polvo descremada

04022900 Leches y natas en polvo, granulos u otras formas sólidas, con un contenido de materias grasas, en peso, superior al 1,5%, concentradas, azucaradas o edulcoradas de otro modo

0402290090 20

Maíz amarillo

10059000 Maíz, excepto para siembra

1005900000 15

Nandina	Descripción	AEC	Nandina Bolivia	Arancel Bolivia	Nandina Colombia	Arancel Colombia	Nandina Ecuador	Arancel Ecuador	Nandina Peru	Arancel Peru	Nandina Venezuela	Arancel Venezuela
Trigo grano												
10011090	Trigo duro, excepto para siembra	15	1001109000	10	1001109000	15	1001109000	5	1001109000	15	1001109010 1001109090	15 15
10019020	Los demás trigos, excepto para siembra	15	1001902000	10	1001902000	15	1001902000	5	1001902000	15	1001902090 1001902010	15 15
Acete crudo												
15071000	Acete de soya (soja), en bruto, licheo desgranado	20	1507100000	10	1507100000	20	1507100000	15	1507100000	15	1507100000	20
Harina de pescado												
23012010	Harina de pescado, impropio para la alimentación humana	15	2301201000	10	2301201000	15	2301201000	15	2301201010 2301201020	15 15	2301201000	15
Tortas												
23040000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en "pellets"	15	2304000000	10	2304000000	15	2304000000	15	2304000000	15	2304000000	15
Grasa anhidra de leche												
04050020	Mantequilla y demás materias grasas de leche	20	0405002000	10	0405002000	20	0405002000	20	0405002000	15	0405002000	20

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA AGRICULTURA EN EL PBI

AÑOS	BOLIVIA		COLOMBIA		ECUADOR		PERU		VENEZUELA		GRAN	
	Agropec.	Manufac.	Agropec.	Manufac.	Agropec.	Manufac.	Agropec.	Manufac.	Agropec.	Manufac.	Agropec.	Manufac.
1983	24.4	16.6	20.4	17.7	14.1	19.2	11.5	15.5	7.4	15.6	12.7	16.5
1984	29.2	16.9	20.1	18.2	15.0	17.8	12.3	15.6	7.5	16.5	13.1	17.0
1985	31.7	15.6	19.8	18.1	15.8	16.9	12.4	15.9	8.1	17.3	13.5	17.3
1986	31.4	16.3	19.4	18.2	16.9	15.8	12.1	16.9	8.3	17.4	13.4	17.4
1987	31.7	16.3	20.0	18.3	18.4	17.1	11.7	17.5	8.3	17.2	13.7	17.6
1988	31.5	16.7	19.3	17.9	18.0	15.4	13.8	17.0	8.2	17.4	13.7	17.3
1989	30.2	16.8	19.5	18.3	18.4	14.5	14.9	16.2	8.5	16.8	14.3	17.0
1990	28.9	17.3	19.9	18.3	18.5	13.0	14.4	15.9	8.0	16.4	14.1	16.7
1991	29.7	17.8	20.4	17.8	18.9	13.1	14.2	16.4	7.6	15.7	13.9	16.3
1992	24.4	18.4	20.0	18.2	19.3	13.3	13.7	15.7	7.3	15.6	13.4	16.3

Fuente: Junta del Acuerdo de Cartagena.

NOTA: Porcentaje del PBI en valores constantes al tipo de cambio de paridad de 1980

**CONCESIONES OTORGADAS POR LOS PAÍSES MIEMBROS DEL ACUERDO DE CARTAGENA A LOS DEMÁS PAÍSES DE LA ALADI
EN LOS ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL EN LAS SUBPARTIDAS AGROPECUARIAS**
(en número de ítems nandina)

SECCIONES DE LA NANDINA	BOLIVIA			COLOMBIA			ECUADOR			PERU			VENEZUELA			TOTALES			
	Prod.	No Prod.	Total	Prod.	No Prod.	Total	Prod.	No Prod.	Total	Prod.	No Prod.	Total	Prod.	No Prod.	Total	Prod.	No Prod.	Total	
I. Productos del Reino Animal	23	3	26	8		8	20	3	23	86	3	89	23		23	160	9	169	3.40%
II. Productos del Reino Vegetal	37		37	62		62	50		50	71	2	73	90	3	93	310	5	315	6.40%
III. Grasas y aceites	16	1	17	19	4	23	20	4	24	22	4	26	28	8	36	105	21	126	2.50%
IV. Alimentos, Bebidas y tabaco	44	5	49	37	3	40	25	1	26	40	5	45	69	4	73	215	18	233	4.70%

Fuente: Información suministrada por la Secretaría General de la ALADI - JUNAC

**GRUPO ANDINO: BALANCE COMERCIAL EN PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y
AGROINDUSTRIALES
(MILES DE US \$)**

PAIS	AÑOS	EXPORTACIONES AL		IMPORTACIONES DESDE		SALDO CON	
		GRAN (1)	MUNDO (2)	GRAN (3)	MUNDO (4)	GRAN (1)-(3)	MUNDO (2)-(4)
BOLIVIA	1980	7,302	93,388	7,361	128,884	(59)	(35,496)
	1981	14,803	49,483	5,032	136,808	9,771	(87,325)
	1982	13,012	48,689	3,225	103,205	9,787	(54,516)
	1983	8,598	38,270	3,370	129,276	5,228	(91,006)
	1984	3,562	22,017	2,179	80,910	1,383	(58,893)
	1985	6,687	27,666	2,300	131,934	4,387	(104,268)
	1986	14,761	70,865	1,658	95,359	13,103	(24,494)
	1987	18,599	65,134	1,562	143,396	17,037	(78,262)
	1988	14,553	67,770	1,110	71,192	13,443	(3,422)
	1989	36,924	127,471	1,043	109,209	35,881	18,262
	1990	47,861	207,450	2,051	84,068	45,810	123,382
	1991	74,243	178,679	1,776	113,826	72,467	64,853
	1992	77,004	121,484	1,699	99,995	75,305	21,489
COLOMBIA	1980	66,290	3,023,974	60,946	613,838	5,344	2,410,136
	1981	84,266	2,072,086	67,469	594,933	16,797	1,477,153
	1982	92,447	2,097,173	92,179	659,819	268	1,437,354
	1983	41,975	2,036,790	49,745	606,180	(7,770)	1,430,610
	1984	32,824	2,350,789	77,231	533,294	(44,407)	1,817,495
	1985	36,495	2,309,240	47,428	469,411	(10,933)	1,839,829
	1986	31,658	3,641,121	50,507	407,441	(18,849)	3,233,680
	1987	48,173	2,307,550	39,864	408,396	8,309	1,899,154
	1988	45,530	2,454,094	58,373	518,901	(12,843)	1,935,193
	1989	44,769	2,428,806	39,538	438,002	5,231	1,990,804
	1990	86,325	2,519,076	80,569	488,745	5,756	2,030,331
	1991	196,809	2,736,997	98,991	406,911	97,818	2,330,086
	1992	181,305	2,243,027	132,549	563,770	48,756	1,679,257

PAIS	AÑOS	EXPORTACIONES AL		IMPORTACIONES DESDE		SALDO CON	
		GRAN (1)	MUNDO (2)	GRAN (3)	MUNDO (4)	GRAN (1)-(3)	MUNDO (2)-(4)
ECUADOR	1980	91.413	824.415	10.940	191.806	80.473	632.609
	1981	81.576	738.972	5.104	131.976	76.472	606.996
	1982	86.143	629.472	3.202	181.799	82.941	447.673
	1983	26.904	551.855	4.627	171.134	22.277	380.721
	1984	35.859	690.741	9.061	216.093	26.798	474.648
	1985	39.264	944.763	14.085	176.370	25.179	768.393
	1986	28.855	1.160.085	8.542	111.356	20.313	1.048.729
	1987	35.978	1.138.876	2.555	138.167	33.423	1.000.709
	1988	37.404	1.152.692	1.436	150.370	35.968	1.002.322
	1989	32.543	1.131.840	2.921	195.345	29.622	936.495
	1990	29.279	1.227.432	8.810	176.562	20.469	1.050.870
	1991	31.446	1.614.875	11.247	203.041	20.199	1.411.834
	1992	12.804	807.120	17.554	145.046	(4.750)	662.074
PERU	1980	44.251	736.376	18.182	614.181	26.069	122.195
	1981	21.147	497.977	37.581	752.061	(16.434)	(254.084)
	1982	25.354	461.828	43.854	607.467	(18.500)	(145.639)
	1983	12.489	356.226	18.250	589.351	(5.761)	(233.125)
	1984	24.708	523.636	14.515	489.154	10.193	34.482
	1985	15.031	615.130	18.758	335.778	(3.727)	279.352
	1986	12.679	762.719	44.828	577.506	(32.149)	185.213
	1987	12.945	627.543	58.089	678.392	(45.144)	(50.849)
	1988	12.744	745.161	21.042	662.536	(8.298)	82.625
	1989	15.758	937.241	40.594	488.358	(24.836)	448.883
	1990	30.701	791.488	88.133	652.080	(57.432)	139.408
	1991	39.956	716.485	100.648	598.767	(60.692)	117.718
	1992	35.778	723.082	75.505	734.648	(39.727)	(11.566)

PAIS	AÑOS	EXPORTACIONES AL		IMPORTACIONES DESDE		SALDO CON	
		GRAN (1)	MUNDO (2)	GRAN (3)	MUNDO (4)	GRAN (1)-(3)	MUNDO (2)-(4)
VENEZUELA	1980	651	75,573	30,087	1,906,938	(29,436)	(1,831,365)
	1981	430	81,319	71,573	2,427,579	(71,143)	(2,346,260)
	1982	319	97,353	128,811	2,016,966	(128,492)	(1,919,613)
	1983	834	86,770	36,274	1,433,056	(35,440)	(1,346,286)
	1984	2,707	151,671	44,452	1,736,842	(41,745)	(1,585,171)
	1985	6,862	184,490	38,343	1,450,135	(31,481)	(1,265,645)
	1986	15,247	249,905	14,998	927,164	249	(677,259)
	1987	3,300	113,680	38,579	1,276,431	(35,279)	(1,162,751)
	1988	2,140	89,341	48,405	1,873,017	(46,265)	(1,783,676)
	1989	30,817	271,757	27,352	1,033,965	3,465	(762,208)
	1990	48,155	404,848	50,379	902,594	(2,224)	(497,746)
	1991	30,110	340,588	104,879	1,298,397	(74,769)	(957,809)
1992	70,713	362,811	138,341	1,510,915	(67,628)	(1,148,104)	
GRUPO ANDINO	1980	209,907	4,753,726	127,516	3,455,647	82,391	1,298,079
	1981	202,222	3,439,837	186,759	4,043,357	15,463	(603,520)
	1982	217,275	3,334,515	271,271	3,569,256	(53,996)	(234,741)
	1983	90,800	3,069,911	112,266	2,928,997	(21,466)	140,914
	1984	99,660	3,738,854	147,438	3,056,293	(47,778)	682,561
	1985	104,339	4,081,289	120,914	2,563,628	(16,575)	1,517,661
	1986	103,200	5,884,695	120,533	2,118,826	(17,333)	3,765,869
	1987	118,995	4,252,783	140,649	2,644,782	(21,654)	1,608,001
	1988	112,371	4,509,058	130,366	3,276,016	(17,995)	1,233,042
	1989	160,811	4,897,115	111,448	2,264,879	49,363	2,632,236
	1990	242,321	5,150,294	229,942	2,304,049	12,379	2,846,245
	1991	372,564	5,587,624	317,541	2,620,942	55,023	2,966,682
1992	377,604	4,257,524	365,648	3,054,374	11,956	1,203,150	

Las cifras 1991 y 1992 son provisionales
Las cifras de 1992 cubren los siguientes meses

Exportaciones	Importaciones
Bolivia: Ene-Dic	Bolivia: Ene-Set
Colombia: Ene-Oct	Colombia: Ene-Oct
Ecuador: Ene-Jun	Ecuador: Ene-Ago
Perú: Ene-Dic (88%)	Perú: Ene-Dic (95%)
Venezuela: Ene-Dic	Venezuela: Ene-Dic

El sector agropecuario-agroindustrial comprende las subpartidas: de los capítulos del 1 al 24, y de las partidas:

- 3201 al 3203 (Extractos curtientes de origen vegetal y materias colorantes de origen vegetal o animal);
- 3302 (Aceites esenciales);
- capítulo 35 (Materias albuminoides; productos a base de almidón o de fécula; colas; enzimas);
- 4001 (Caucho natural);
- 4101 al 4103 (Cueros y pieles en bruto);
- 4401 al 4403 (Leña, madera en bruto, carbón vegetal);
- 4501 al 4502 (Corcho natural);
- 5001 al 5003 (Seda);
- 5101 al 5105 (Lanas y pelos finos)
- 5201 al 5203 (Algodón);
- 5301 al 5305 (Lino, cáñamo, yute, sisal, abaca etc)

Fuente: JUNAC-Unidad de Informática
Elaboración: JUNAC-Departamento Agropecuario

**PARTICIPACIÓN DE LA AGRICULTURA EN LA GENERACION DEL
PRODUCTO EN LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO */
(Porcentaje)**

	1990	1991
BOLIVIA	20,7	21,3
COLOMBIA	18,3	18,8
ECUADOR	14,8	15,2
PERU	14,0	13,9
VENEZUELA	4,9	4,6

Notas.

**/ Porcentaje del Producto Bruto Interno a precios constantes de 1980.
Agricultura incluye subsectores silvicultura, caza y pesca...*

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, pp. 77

**POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA
EN LA AGRICULTURA DEL GRUPO ANDINO 1/**

	1970		1980	
	Miles de personas	% respecto Total	Miles de personas	% respecto Total
BOLIVIA	722,7	52,1	818,3	45,5
COLOMBIA	2.508,2	39,3	3.022,0	34,2
ECUADOR	905,2	50,6	934,7	38,6
PERU	1.987,0	47,1	2.266,4	40,0
VENEZUELA	772,1	26,0	747,2	16,1

Nota.

1/ Incluye Agricultura, caza, silvicultura y pesca.

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe-1992, pp. 41-42, 718-719.

**EXPORTACIONES AGROPECUARIAS DEL GRUPO ANDINO */
(PORCENTAJES,) **/**

	TRADICIONAL	NO TRADICIONAL	TOTAL AGROP.
BOLIVIA	4,4	5,8	10,2
COLOMBIA	25,4	5,5	30,9
ECUADOR	30,6	1,2	31,8
PERU	8,3	2,5	10,8
VENEZUELA	0,4	0,3	0,7

**/ Incluye agricultura, caza, silvicultura y pesca. Datos a 1991.*

***/ Porcentajes relacionados a las exportaciones totales decada país al mundo.*

Fuente: JUNAC (1993): "Comercio Exterior de los Países del Grupo Andino, 1980-1991", Unidad de Informática;

Ferrucci, F., (1993): "Diagnóstico y Perspectivas de las Agroexportaciones", IICA;

Larios, F. (1993): "Comercio Exterior Agroalimentario de Venezuela con el G-3, Chile y Ecuador", IICA.

Elaboración: Propia.

BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA Y DE INSUMOS AGROPECUARIOS DEL PERU CON EL GRUPO ANDINO

En valores (Millones de US \$) *

AÑO	BOLIVIA			COLOMBIA			ECUADOR		
	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO
1990	2,6	41,7	-39,0	24,3	31,0	-6,7	3,6	15,1	-11,5
1991	2,5	18,8	-16,3	24,8	65,5	-40,7	11,6	9,1	2,5
1992	5,9	9,7	-3,8	14,5	58,8	-44,3	14,1	15,3	-1,2

AÑO	VENEZUELA			GRUPO ANDINO			MUNDO		
	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO
1990	2,5	11,9	-9,5	33,0	99,7	-66,7	795,1	754,3	40,7
1991	1,2	10,6	-9,4	41,1	104,0	-62,9	718,3	633,5	84,8
1992	2,0	13,0	-11,0	36,6	96,8	-60,2	724,3	810,5	-86,2

Estructura del comercio del Perú con el Grupo Andino(en porcentaje) **

AÑO	BOLIVIA		COLOMBIA		ECUADOR		VENEZUELA	
	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.
1990	8%	42%	74%	31%	11%	15%	7%	12%
1991	6%	18%	60%	63%	28%	9%	3%	10%
1992	16%	10%	40%	61%	39%	16%	6%	13%

Estructura del comercio del peru y el grupo andino con el mundo (en porcentaje) ***

AÑO	BOLIVIA		COLOMBIA		ECUADOR		VENEZUELA		GRUPO ANDINO	
	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.
1990	0,3%	5,5%	3,1%	4,1%	0,5%	2,0%	0,3%	1,6%	4,2%	13,2%
1991	0,4%	3,0%	3,5%	10,3%	1,6%	1,4%	0,2%	1,7%	5,7%	16,4%
1992	0,8%	1,2%	2,0%	7,3%	2,0%	1,9%	0,3%	1,6%	5,0%	11,9%

* Incluye Sector Agropecuario, Pesquero y Agroindustrial

Fuente: Junta del Acuerdo de Cartagena-Departamento Agropecuario

Elaboración: Propia

** Comercio con cada país respecto al comercio total con el Grupo Andino

Elaboración: propia.

*** Comercio con cada país y el Grupo Andino respecto al comercio total con el mundo

Elaboración: propia

BALANZA COMERCIAL TOTAL DEL PERU CON EL GRUPO ANDINO *,
(En Millones de US \$ **)

AÑO	BOLIVIA			COLOMBIA			ECUADOR		
	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO
1969	1,0	0,2	0,8	7,5	13,1	-5,6	2,5	2,8	-0,3
1980	79,4	26,6	52,7	81,8	31,1	50,7	92,2	16,1	76,1
1985	14,6	12,4	2,2	92,2	31,5	60,7	101,8	10,2	91,6
1986	10,5	18,5	-8,0	70,4	82,9	-12,5	27,4	16,8	10,6
1987	11,4	29,4	-18,0	66,1	115,1	-48,9	24,6	39,0	-14,4
1988	12,2	13,5	-1,3	80,5	79,5	1,0	24,3	149,7	-125,4
1989	17,6	22,0	-4,4	105,3	74,3	31,0	34,4	106,9	-72,5
1990	34,3	44,4	-10,0	94,1	101,3	-7,2	28,0	138,5	-110,5
1991	22,1	52,1	-30,0	113,6	218,2	-104,6	47,5	171,4	-123,9
1992	34,1	61,0	-26,9	88,3	218,0	-129,7	40,4	47,7	-7,3
1993***	24,3	29,2	-4,9	53,9	130,2	-76,3	17,7	6,6	11,1

AÑO	VENEZUELA			GRUPO ANDINO			MUNDO		
	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO
1969	5,2	9,3	-4,1	16,2	25,4	-9,2	865,5	600,2	265,3
1980	54,7	34,0	20,8	308,1	107,8	200,3	3700,1	2879,8	820,3
1985	41,2	31,2	10,0	249,8	85,3	164,5	2978,0	1806,0	1172,0
1986	37,4	48,3	-10,8	145,8	166,5	-20,7	2534,0	2596,0	-62,0
1987	34,9	58,6	-23,7	157,0	242,2	-85,1	2661,0	3182,0	-521,0
1988	71,6	59,7	11,9	188,6	302,4	-113,8	2691,0	1790,0	901,0
1989	38,8	37,7	1,1	196,2	240,9	-44,7	3488,0	2291,0	1197,0
1990	57,6	56,4	1,2	214,0	340,6	-126,6	3231,0	2891,0	340,0
1991	86,3	104,6	-18,4	269,4	546,2	-276,8	3329,0	3494,0	-165,0
1992	106,8	112,1	-5,3	269,6	438,8	-169,2	3484,0	4051,0	-567,0
1993***	42,4	38,1	4,3	138,3	204,1	-65,8			

* Incluye Petróleo y Derivados

** EXPORT en valores FOB, IMPORT en valores CIF

*** Cifras Provisionales de Enero-Junio

Fuente: Junta del Acuerdo de Cartagena, 1993. Comercio Intrasubregional 1969-1991; Banco Central de Reserva del Perú.

Elaboración: Propia

COMERCIO TOTAL DEL PERU *

CON EL GRUPO ANDINO

(En porcentajes 1/)

AÑO	BOLIVIA		COLOMBIA		ECUADOR		VENEZUELA	
	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.
1969	6%	1%	46%	52%	15%	11%	32%	37%
1980	26%	25%	27%	29%	30%	15%	18%	31%
1985	6%	15%	37%	37%	41%	12%	16%	37%
1986	7%	11%	48%	50%	19%	10%	26%	29%
1987	7%	12%	42%	48%	16%	16%	35%	24%
1988	6%	4%	43%	26%	13%	50%	38%	20%
1989	9%	9%	54%	31%	18%	44%	20%	16%
1990	16%	13%	44%	30%	13%	41%	27%	17%
1991	8%	10%	42%	40%	18%	31%	32%	19%
1992	13%	14%	33%	50%	15%	11%	40%	26%
1993**	18%	14%	39%	64%	13%	3%	31%	19%

CON LOS PAISES DEL GRUPO ANDINO RESPECTO AL COMERCIO TOTAL

(En porcentajes 2/),

AÑO	BOLIVIA		COLOMBIA		ECUADOR		VENEZUELA		GRUPO ANDINO	
	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.
1969	0.1%	0.0%	1.2%	2.2%	0.4%	0.5%	0.3%	1.6%	1.9%	4.2%
1980	2.1%	0.9%	2.8%	1.1%	3.2%	0.6%	2.5%	1.2%	8.3%	3.7%
1985	0.5%	0.7%	5.1%	1.7%	5.6%	0.6%	3.4%	1.7%	8.4%	4.7%
1986	0.4%	0.7%	2.7%	3.2%	1.1%	0.6%	1.1%	1.9%	5.8%	6.4%
1987	0.4%	0.9%	2.1%	3.6%	0.8%	1.2%	0.9%	1.8%	5.9%	7.6%
1988	0.5%	0.8%	4.5%	4.4%	1.4%	8.4%	0.9%	3.3%	7.0%	16.9%
1989	0.5%	1.0%	4.6%	3.2%	1.5%	4.7%	1.0%	1.6%	5.6%	10.5%
1990	1.1%	1.5%	3.3%	3.5%	1.0%	4.8%	0.9%	1.9%	6.6%	11.8%
1991	0.7%	1.5%	3.3%	6.2%	1.4%	4.9%	1.4%	3.0%	8.1%	15.6%
1992	1.0%	1.5%	2.2%	5.4%	1.0%	1.2%	1.2%	2.8%	7.7%	10.8%

* Incluye Petróleo y Derivados

** Cifras provisionales Enero-Junio

1/ De cada país de la Subregión con respecto al total del Perú con el Grupo Andino

Fuente: Elaboración Propia

2/ De cada país de la Subregión

con respecto al comercio total del Perú con el mundo

Fuente: Elaboración Propia

BALANZA COMERCIAL TOTAL DEL PERU CON EL GRUPO ANDINO *

En valores (Millones de US \$ **),

AÑO	BOLIVIA			COLOMBIA			ECUADOR		
	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO
1969	1,0	0,2	0,8	7,5	11,0	-3,5	2,5	2,8	-0,3
1980	79,3	26,6	52,7	45,0	31,1	14,0	92,2	16,1	76,1
1985	14,6	12,4	2,2	57,9	31,5	26,4	35,8	10,2	25,6
1986	10,5	18,5	-8,0	60,3	82,7	-22,4	22,3	16,8	5,5
1987	11,4	29,4	-18,0	61,1	102,8	-41,7	22,6	20,3	2,3
1988	12,2	13,5	-1,3	80,5	66,8	13,7	24,1	14,2	9,9
1989	17,6	22,0	-4,4	98,4	59,1	39,3	30,5	8,7	21,8
1990	34,3	44,4	-10,0	91,5	82,9	8,6	28,0	21,8	6,2
1991	22,1	52,1	-30,0	113,6	165,4	-51,8	47,4	51,7	-4,3

AÑO	VENEZUELA			GRUPO ANDINO			MUNDO		
	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO
1969	5,2	0,7	4,5	16,2	14,7	1,6	859,5	582,2	277,3
1980	54,7	22,7	32,0	271,3	96,5	174,8	2966,6	2844,5	122,1
1985	41,2	19,2	22,0	149,5	73,3	76,2	2340,9	1706,5	634,4
1986	37,4	32,9	4,5	130,6	150,9	-20,4	2111,3	2381,6	-270,4
1987	54,9	41,4	13,5	150,1	194,0	-43,9	2186,7	3126,7	-940,1
1988	71,6	39,3	32,3	188,4	133,8	54,7	2479,0	2470,7	8,3
1989	38,8	19,3	19,5	185,4	109,1	76,2	3235,7	1920,3	1315,3
1990	57,6	45,8	11,7	211,4	194,9	16,5	2980,5	2325,4	655,1
1991	86,3	53,9	32,3	269,4	323,1	-53,7	3163,4	3006,1	157,3

Con el grupo andino (En porcentajes 1/)

AÑO	BOLIVIA		COLOMBIA		ECUADOR		VENEZUELA	
	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.
1969	6%	1%	46%	75%	15%	19%	32%	5%
1980	29%	28%	17%	32%	34%	17%	20%	24%
1985	10%	17%	39%	43%	24%	14%	28%	26%
1986	8%	12%	46%	55%	17%	11%	29%	22%
1987	8%	15%	41%	53%	15%	10%	37%	21%
1988	6%	10%	43%	50%	13%	11%	38%	29%
1989	10%	20%	53%	54%	16%	8%	21%	18%
1990	16%	23%	43%	43%	13%	11%	27%	24%
1991	8%	16%	42%	51%	18%	16%	32%	17%

Con los países del grupo andino respecto al comercio total (En porcentajes 2/)

AÑO	BOLIVIA		COLOMBIA		ECUADOR		VENEZUELA		GRUPO ANDINO	
	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.
1969	0,12%	0,03%	1,29%	1,89%	0,43%	0,47%	0,3%	0,1%	1,9%	2,5%
1980	2,67%	0,94%	1,58%	1,09%	3,24%	0,57%	3,1%	0,8%	9,1%	3,4%
1985	0,62%	0,73%	3,39%	1,85%	2,10%	0,60%	1,5%	1,1%	6,4%	4,3%
1986	0,50%	0,78%	2,53%	3,47%	0,94%	0,71%	1,1%	1,4%	6,2%	6,3%
1987	0,52%	0,94%	1,95%	3,29%	0,72%	0,65%	1,0%	1,3%	6,9%	6,2%
1988	0,49%	0,54%	3,26%	2,70%	0,98%	0,58%	1,0%	1,6%	7,6%	5,4%
1989	0,54%	1,14%	5,12%	3,08%	1,59%	0,45%	0,9%	1,0%	5,7%	5,7%
1990	1,15%	1,91%	3,94%	3,57%	1,21%	0,94%	0,9%	2,0%	7,1%	8,4%
1991	0,70%	1,73%	3,78%	5,50%	1,58%	1,72%	1,5%	1,8%	8,5%	10,7%

* No incluye Petróleo y Derivados, EXPORT en valores FOB, IMPORT en valores CIF

Fuente: Junta del Acuerdo de Cartagena, 1993. Comercio Intrasubregional 1969-1991

Elaboración: propia

1/ De cada país de la Subregión con respecto al total del Perú con el Grupo Andino.

2/ De cada país de la Subregión con respecto al comercio total del Perú con el mundo.

**PERU: COMERCIO GLOBAL DE BIENES SEGUN,
GRADOS DE ELABORACION CON COLOMBIA Y VENEZUELA 1/
(Porcentajes)**

	COLOMBIA		VENEZUELA	
	X	M	X	M
PRIMARIOS	6	28	4	3
SEMI-ELABORADOS	68	27	86	47
ELABORADOS	26	45	10	50

1/ 1990-1991.

X: Exportaciones, M: Importaciones

Fuente: Junta del Acuerdo de Cartagena (1991); Galván (1993)

Elaboración: Propia

**PERÚ: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS AL GRUPO ANDINO
(En Miles De Dólares Fob)**

NANDINA	DESCRIPCION	1,990	1,991	1,992
03042000	Filetes de pescado, congelado	1,173	581	400
04029110	Leche evaporada, sin azucarar ni edulcorar de otro modo	0	586	1,247
07032000	Ajos, frescos o refrigerados	3,693	2,229	866
07129010	Ajos, secos	0	661	133
09011100	Café sin descafeinar, sin tostar	0	3,045	2,114
15042010	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de hígado, en bruto	2,026	2,690	0
15042020	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de hígado, refinados	2,815	2,601	0
15111000	Aceite de palma, en bruto	3,150	1,990	0
15191100	Acido esteárico	3	600	0
15209000	Glicerina pura, incluida la sintética	391	521	348
16041310	Preparaciones y conservas de sardinas, entero o en trozo, excepto el picado	1,923	1,924	1,203
16041390	Preparaciones y conservas de sardinelas y espadines, entero o en trozo, excepto el picado	788	42	172
17041000	Goma de mascar (chicle), incluso recubierta de azúcar	541	322	91
19011010	Leche modificada, acondicionada para la venta al por menor	0	0	1,287
21039010	Salsa mayonesa	0	0	2,601
23011010	Chicharrones	0	0	501
23012010	Harina de pescado, impropio para la alimentación humana	9,864	16,283	18,224
23012090	Harina, polvo y "pellets", de crustáceos, moluscos o de otros invertebrados acuáticos, impropios para la alimentación humana	0	0	604
23099090	Las demás preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de animales	230	631	164
31023000	Nitrato de amonio, incluso en disolución acuosa	838	342	51
38082020	Fungicidas presentados en otras formas, a base de compuestos de cobre	968	114	17
52010000	Algodón sin cardar ni peinar	1,132	1,637	1,105
Sub-total a/		29,535	36,799	31,128
Otros b/		3,486	4,279	5,441
TOTAL AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL		33,021	41,078	6,569

a/ Mayor de 500,000 dólares FOB

b/ Incluye agropecuarios y agroindustriales menores a 500 mil dólares

PERÚ: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DEL GRUPO ANDINO
(En miles de dólares FOB)

NANDINA	DESCRIPCION	1,990	1,991	1,992
02011000	Carnes de bovino en canales o medios canales, frescas o refrigeradas	8,166	4,440	0
02023000	Carne de bovino desmenuada, congelada	2,538	1,809	23
07019000	Las demás papas frescas o refrigeradas	0	184	1,899
10059000	Maíz, excepto para siembra	8,417	398	61
10063000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	20,292	30,039	379
11010000	Harina de trigo y de morcajo o tranquillón	5,344	0	18
14011000	Bambú	0	0	1,216
15079000	Aceite de soja (soja) y sus fracciones, refinado, pero sin modificar químicamente	5,756	697	1,627
16041400	Preparaciones y conservas de atunes, listados y bonitos, entero o en trozos, excepto el picado	0	75	700
17011190	Azúcar de caña, en bruto, sin aromatizar ni colorear, excepto la chancaca	190	57	17,404
17019900	Azúcar de caña o de remolacha refinados y sacarosa químicamente pero, en estado sólido, sin aromatizar o colorear	12,858	36,229	33,260
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas, sin cacao	14	562	1,108
18010010	Cacao en grano, entero o partido, crudo	2,029	3,300	0
19050000	Productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con cacao; hostias, sellos vacíos del tipo de los usados para medicamentos, obleas, pastas desecadas de harina, almidón o fécula, en hojas y productos similares	176	442	631
21011000	Extractos, esencias y concentrados de café y preparaciones a base de estos o de café	0	1,150	1,134
21069020	Preparaciones compuestas no alcohólicas para la elaboración de bebidas	1,157	2,892	1,893
22071000	Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico superior o igual a 80% vol	899	816	745
22084000	Ron y aguardiente de caña o tafia	108	697	989
23040000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en "pellets"	14,741	10,384	3,987
31021000	Urea, incluso en disolución acuosa	8,071	0	10,661
31022100	Sulfato de amonio	0	0	1,034
31031000	Superfosfatos	0	0	1,608
31053000	Hidrógeno ortofosfato de diamonio (fosfato diamónico)	0	0	1,317
31055100	Abonos minerales o químicos con los dos elementos fertilizantes: nitrógeno y fósforo, que contengan nitrato y fosfatos	0	0	504
35030010	Gelatinas y sus derivados	950	1,093	1,465
38081010	Insecticidas presentados en envases para la venta al por menor o en forma de artículos	0	472	1,838
38081090	Insecticidas presentados en otras formas, excepto a base de piretro	954	978	1,154
38082090	Fungicidas presentados en otras formas, excepto a base de compuestos de cobre	266	578	655
41012200	Los demás cueros y pieles de bovino, en crupones o medios	1,753	519	0
82014010	Machetes	498	543	411
Sub-total a/		95,177	98,354	87,721
Otros b/		4,497	5,619	9,077
TOTAL AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL		99,674	103,973	96,798

a/ Mayor de 500,000 dólares FOB

b/ Incluye agropecuarios y agroindustriales menores a 500 mil dólares

Fuente: Junta del Acuerdo de Cartagena- Depto. Agropecuario

Elaboración propia

**SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO
DE CAÑA DE AZUCAR EN EL GRUPO ANDINO**

AÑOS/PAÍS	1948/52	1952/56	1961	1965	1970	1975	1980	1985	1990
BOLIVIA									
SUP. COSECHADA (MILES HAS.)	8	13	27	22	40	52	66	78	55
PRODUCCION (MILES TM.)	290	470	960	933	1,500	2,367	3,080	3,159	2,100
RENDIMIENTO (Kg./Ha.)	36,250	36,154	35,556	42,409	37,500	45,519	46,667	40,500	38,182
ECUADOR									
SUP. COSECHADA (MILES HAS.)	31	44	63	97	108	115	108	87	100
PRODUCCION (MILES TM.)	1900	2296	5614	8087	9000	7723	6615	4995	5700
RENDIMIENTO (Kg./Ha.)	61,290	52,182	89,111	83,371	83,333	67,157	61,250	57,414	57,000
COLOMBIA									
SUP. COSECHADA (MILES HAS.)	152	152	280	327	350	385	292	346	304
PRODUCCION (MILES TM.)	8,406	8,160	14,559	14,312	17,170	19,411	26,100	25,364	24,466
RENDIMIENTO (Kg./Ha.)	55,303	53,684	51,996	43,768	49,057	50,418	89,384	73,306	80,480
PERU									
SUP. COSECHADA (MILES HAS.)	32	37	52	54	56	57	49	53	62
PRODUCCION (MILES TM.)	4,257	5,854	7,554	8,463	8,700	9,000	5,598	7,329	6,965
RENDIMIENTO (Kg./Ha.)	133,031	158,216	145,269	156,722	155,357	157,895	114,245	138,283	112,339
VENEZUELA									
SUP. COSECHADA (MILES HAS.)	18	35	55	64	64	78	77	87	100
PRODUCCION (MILES TM.)	1,064	2,188	3,446	4,660	4,900	5,482	5,191	5,673	7,000
RENDIMIENTO (Kg./Ha.)	59,111	62,514	62,655	72,813	76,563	70,282	67,416	65,207	70,000

Fuente: Compendio Estadístico Agrario, Ministerio de Agricultura del Perú-Oficina de Estadística Agraria

**SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO
DE ARROZ CASCARA EN EL GRUPO ANDINO**

AÑO/PAÍS	1948/52	1952/56	1960	1965	1969/71	1975	1980	1985	1990
BOLIVIA									
SUP. COSECHADA (MILES HAS.)	13	9	15	27	54	74	66	113	109
PRODUCCION (MILES TM.)	20	14	23	42	80	127	95	173	207
RENDIMIENTO (Kg./Ha.)	1,538	1,556	1,533	1,556	1,481	1,716	1,439	1,531	1,899
COLOMBIA									
SUP. COSECHADA (MILES HAS.)	129	171	227	375	260	372	416	386	521
PRODUCCION (MILES TM.)	248	312	440	672	756	1,614	1,798	1,798	2,117
RENDIMIENTO (Kg./Ha.)	1,922	1,825	1,938	1,792	2,908	4,339	4,322	4,658	4,063
ECUADOR									
SUP. COSECHADA (MILES HAS.)	76	61	95	103	78	132	127	136	261
PRODUCCION (MILES TM.)	135	117	163	157	165	378	381	372	760
RENDIMIENTO (Kg./Ha.)	1,776	1,918	1,716	1,524	2,115	2,864	3,000	2,735	2,912
PERU									
SUP. COSECHADA (MILES HAS.)	51	65	81	75	130	116	96	214	186
PRODUCCION (MILES TM.)	191	258	332	291	539	537	420	878	966
RENDIMIENTO (Kg./Ha.)	3,745	3,969	4,099	3,880	4,146	4,629	4,375	4,103	5,194
VENEZUELA									
SUP. COSECHADA (MILES HAS.)	36	50	42	105	120	114	226	181	121
PRODUCCION (MILES TM.)	41	63	72	200	208	363	712	472	400
RENDIMIENTO (Kg./Ha.)	1,139	1,260	1,714	1,905	1,733	3,184	3,150	2,608	3,306

FUENTE: COMPENDIO ESTADÍSTICO AGRARIO, MINISTERIO DE AGRICULTURA DEL PERU

Elaboración: Propia

SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO DE PAPA EN EL GRUPO ANDINO

AÑO/PAIS	1948/52	1952/56	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990
BOLIVIA									
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	39	36	96	120	95	128	169	163	121
PRODUCCION (MILES TM.)	176	181	500	650	656	834	787	768	534
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	4,513	5,028	5,208	5,417	6,905	6,516	4,657	4,712	4,413
COLOMBIA									
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	55	58	56	67	90	90	142	139	161
PRODUCCION (MILES TM.)	506	589	600	762	1,110	1,120	1,727	1,910	2,464
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	9,200	10,155	10,714	11,373	12,333	12,444	12,162	13,741	15,304
ECUADOR									
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	25	30	32	44	47	39	30	37	49
PRODUCCION (MILES TM.)	98	205	271	396	542	499	323	423	398
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	3,920	6,833	8,469	9,000	11,532	12,795	10,767	11,432	8,122
PERU									
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	217	237	238	251	289	280	194	188	150
PRODUCCION (MILES TM.)	1,239	1,311	1,145	1,568	1,896	1,870	1,380	1,590	1,190
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	5,710	5,532	4,811	6,247	6,561	6,679	7,113	8,457	7,933
VENEZUELA									
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	11	11	18	16	14	14	17	14	17
PRODUCCION (MILES TM.)	28	43	134	136	125	152	191	191	226
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	2,545	3,909	7,444	8,500	8,929	10,857	11,235	13,643	13,294

FUENTE: COMPENDIO ESTADISTICO AGRARIO, MINISTERIO DE AGRICULTURA DEL PERU

Elaboración: Propia

SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO DE ALGODON EN EL GRUPO ANDINO

AÑOS/PAIS	1948/52	1952/56	1960/61	1965	1970	1975	1980	1985	1990
BOLIVIA									
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	8	54	24	10	4
PRODUCCION (MILES TM.)	15	61	20	14	4
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	1,875	1,130	833	1,400	1,000
COLOMBIA									
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	39	71	149	148	267	251	217	196	250
PRODUCCION (MILES TM.)	23	60	202	157	366	385	353	340	350
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	590	845	1,356	1,061	1,371	1,534	1,627	1,735	1,400
ECUADOR									
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	24	23	20	27	16	37	19	17	29
PRODUCCION (MILES TM.)	6	9	10	19	14	30	40	19	40
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	250	391	500	704	875	811	2,105	1,118	1,379
PERU									
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	151	210	252	238	144	113	149	150	136
PRODUCCION (MILES TM.)	197	273	353	349	248	180	280	303	239
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	1,305	1,300	1,401	1,466	1,722	1,593	1,879	2,020	1,757
VENEZUELA									
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	13	17	46	46	43	78	32	48	78
PRODUCCION (MILES TM.)	10	13	25	43	40	88	42	78	88
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	769	765	543	935	930	1,128	1,313	1,625	1,128

Fuente: Compendio Estadístico Agrario, Ministerio de Agricultura-Oficina de Estadística Agraria

Elaboración: Propia

**SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO
DE MAIZ EN EL GRUPO ANDINO**

AÑOS/PAIS	1948/52	1952/56	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990
BOLIVIA									
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	117	94	175	208	219	230	293	349	261
PRODUCCION (MILES TM.)	163	111	205	239	283	305	383	554	325
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	1,393	1,181	1,171	1,149	1,292	1,326	1,307	1,587	1,245
COLOMBIA									
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	687	769	715	869	700	657	614	541	837
PRODUCCION (MILES TM.)	733	846	864	871	800	800	854	763	1,213
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	1,067	1,100	1,208	1,002	1,143	1,218	1,391	1,410	1,449
ECUADOR									
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	110	123	209	307	295	274	226	255	350
PRODUCCION (MILES TM.)	79	129	160	191	221	280	242	371	400
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	718	1,049	766	622	749	1,022	1,071	1,455	1,143
PERU									
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	191	232	253	360	382	370	258	371	324
PRODUCCION (MILES TM.)	275	301	340	591	615	625	443	702	632
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	1,440	1,297	1,344	1,642	1,610	1,689	1,717	1,892	1,951
VENEZUELA									
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	310	270	398	462	588	506	366	467	490
PRODUCCION (MILES TM.)	303	334	439	521	710	653	519	868	1,150
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	977	1,237	1,103	1,128	1,207	1,291	1,418	1,859	2,347

Fuente: Compendio Estadístico Agrario, Ministerio de Agricultura del Perú

Elaboración: Propia

**SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO
DE SORGO EN EL GRUPO ANDINO**

AÑO/PAIS	1965	1970	1975	1980	1985	1990
COLOMBIA						
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	...	77	170	206	192	273
PRODUCCION (MILES TM.)	...	165	424	431	499	777
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	...	2,143	2,494	2,092	2,599	2,846
PERU						
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	2	4	8	12	7	5
PRODUCCION (MILES TM.)	4	12	22	35	23	13
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	2,000	3,000	2,750	2,917	3,286	2,600
VENEZUELA						
SUP.COSECHADA (MILES HAS.)	2	3	44	265	250	190
PRODUCCION (MILES TM.)	4	7	70	403	481	376
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	2,000	2,333	1,591	1,521	1,924	1,979

Fuente: Compendio Estadístico Agrario, Ministerio de Agricultura del Perú-Oficina de Estadística Agraria

Elaboración: Propia

**PRODUCCION, SUPERFICIE COSECHADA Y RENDIMIENTO
DE TRIGO EN EL GRUPO ANDINO**

Pais	1970	1980	1982	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
BOLIVIA											
PRODUCCION (MILES TM)	44	60	66	75	74	81	77	63	61	54	103
SUP. COSECHADA (MILES HAS.)	63	100	96	94	100	106	95	82	87	84	104
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	698	600	688	798	740	764	811	768	701	643	990
COLOMBIA											
PRODUCCION (MILES TM)	54	46	71	59	76	82	74	63	80	105	94
SUP. COSECHADA (MILES HAS.)	45	38	45	43	45	46	41	38	46	57	47
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	1.200	1.211	1.578	1.372	1.689	1.783	1.805	1.658	1.739	1.842	2.000
ECUADOR											
PRODUCCION (MILES TM)	81	31	39	25	18	33	31	34	26	30	28
SUP. COSECHADA (MILES HAS.)	76	32	33	24	18	41	39	39	38	38	41
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	1.066	969	1.182	1.042	1.000	805	795	872	684	789	683
PERU											
PRODUCCION (MILES TM)	125	77	103	87	92	121	131	153	159	99	128
SUP. COSECHADA (MILES HAS.)	136	82	97	85	81	98	102	115	118	82	102
RENDIMIENTO (Kg/Ha.)	919	939	1.062	1.024	1.136	1.235	1.284	1.330	1.347	1.207	1.255
VENEZUELA											
PRODUCCION (MILES TM)	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SUP. COSECHADA (MILES HAS.)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Fuente: Anuario Estadístico de América Latina y El Caribe, CEPAL, 1992

Elaboración: Propia

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA
Paseo de la República No.3211 - Piso 8, Lima, Perú. Telef. 22-83-36
Dirección Postal: Apartado No. 14-0185, Lima 14, Perú





