



La distribución de la renta petrolera en Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú

La renta petrolera se define como las participaciones en las regalías, los impuestos, las transferencias y otros beneficios recibidos por los países como resultado de la explotación y la comercialización de petróleo y gas natural.¹ En términos reales o potenciales, las rentas generadas por la producción de éstos representan parte esencial del producto interno bruto (PIB), del presupuesto y de los ingresos de divisas en muchos países en desarrollo. Sin embargo, a menudo las rentas petroleras se convierten más en una maldición que en una bendición: países que las tienen quedan detrás de países no petroleros que sí logran objetivos de desarrollo sin experimentar la inestabilidad política y los conflictos violentos que suelen acompañar a la bonanza petrolera. Hay una preocupación creciente sobre este problema entre los inversionistas de las compañías petroleras, la sociedad civil, las instituciones de desarrollo y los gobiernos mismos.

1. Resumen del documento del Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD), Banco Mundial y Energy Sector Management Assistance Programme (ESMAP), *Estudio comparativo sobre la distribución de la renta petrolera. Estudio de casos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú*, marzo de 2002 <www.worldbank.org>, consultado el 19 de enero de 2004.

Recaudación de rentas

Los gobiernos están muy interesados en la recaudación de las ventas petroleras por la gran importancia económica de la respectiva actividad y por los ingresos resultantes. Los inversionistas consideran que los impuestos deben permitirles obtener un rendimiento atractivo. La sociedad civil desea un sistema de impuestos que distribuya las rentas de manera justa entre el gobierno, el inversionista y los grupos sociales y proteja el interés público en campos como el del medio ambiente.

La eficacia de cualquier sistema tributario de petróleo y gas para responder a estos problemas está en función de su diseño, los instrumentos empleados en la imposición tributaria y la administración del impuesto.

Formulación del sistema de impuestos

En la formulación de un sistema de impuestos es esencial especificar con claridad los objetivos que el sistema debe cumplir y con los que será evaluado.

Amplio rango de actividades. El sistema de impuestos debe alentar un amplio rango de actividades de exploración y producción de petróleo y gas, demostrando siempre que éstas son benéficas para la sociedad, esto es, que genera beneficios antes de impuestos o retornos por encima de los costos asociados con ella, incluido un retorno adecuado sobre el capital y cualquier costo social o ambiental. Los inversionistas, sin embargo, basan sus decisiones en los rendimientos calculados después de impuestos. Si se busca una asignación de recursos socialmente deseable, el sistema fiscal, en su máxima extensión posible, debería asegurar que todos los proyectos con rendimientos positivos antes de impuestos los tengan también después de éstos. La mayor actividad petrolera producto de un sistema tal podría no sólo ser atractiva por sí misma, sino también desde el punto de vista fiscal, pues serviría para aumentar la base impositiva.

Lo justo para el Estado. Los beneficios sobre el costo del proyecto antes de impuestos (incluido un retorno sobre el capital mínimo) que se requiere para atraer inversiones se denomina *renta económica*. Se suele aceptar que la mayor participación en las rentas del proyecto debería corresponder al dueño del recurso, por lo general el Estado. Lo apropiado cuando se examina la participación de éste en las ganancias depende de diversas consideraciones: la base de recursos en el país y su prospectividad, los riesgos del proyecto propuesto o los relativos al país, la participación de otros estados productores de gas y petróleo, etcétera. La forma correcta de expresar la participación del Estado es como un porcentaje de flujo de caja neto del *ciclo total* del proyecto, descontando el retorno mínimo requerido para el capital. En la práctica internacional, la participación del Estado en todo el ciclo del proyecto está en un rango de 45 a 50 por ciento en el extremo inferior y de 80 a 85 por ciento en el superior.

Fiscalidad progresiva. La mayoría de los países intenta variar la participación gubernamental como una función progresiva de la renta o de la rentabilidad del proyecto. Cuando ello se logra, se incrementan las ganancias gubernamentales sin que se atenúen los incentivos para explorar y producir. En la práctica, sin embargo, ha sido difícil lograr una correlación positiva entre la participación del Estado y la ganancia de la empresa. Como resultado de los instrumentos elegidos, muchos sistemas de impuestos de petróleo y gas terminan siendo regresivos, es decir, aumentan en lugar de disminuir la participación del Estado en las ganancias cuando se reduce la rentabilidad del proyecto y por tanto limitan el rango de actividades de exploración y producción comercialmente viables.

Restringir los costos. Los elevados costos de los proyectos reducen la renta o la ganancia disponible para el gobierno y el inversionista; en consecuencia, los sistemas de impuestos deben dar

incentivos al inversionista para limitar costos. Las altas tasas de impuestos marginales, que resultan en bajos costos después de los impuestos, las definiciones imprecisas de los costos recuperables, las disposiciones para acelerar la recuperación de costos o la recuperación de un múltiplo de costos, si bien sirven a otros propósitos, hacen que se pierdan incentivos para controlar costos.

Regularidad y estabilidad de las ganancias fiscales. Los gobiernos prefieren flujos de ganancias fiscales seguros y predecibles, lo cual afecta a los sistemas de impuestos. La mayoría de los gobiernos asigna un premio sobre ganancias impositivas rápidas para resolver los urgentes problemas presupuestarios o responder a promesas políticas. Por motivos de planeación fiscal es probable que se favorezcan los sistemas de impuestos que implican una estabilidad mínima. Estas consideraciones son de mayor importancia en países con sectores petroleros pequeños o nuevos, en que las ganancias dependen sólo de unos cuantos proyectos. Cuando aquél es más grande y relativamente maduro, la mezcla de proyectos en varias etapas de desarrollo, con diferentes niveles de recaudación fiscal, tenderá a uniformar el flujo total de ganancias de impuestos.

Participación regional y federal de los ingresos. Por lo general los recursos petroleros se concentran en una o dos regiones de un estado más grande o de una federación. El sistema de impuestos debe considerar una división apropiada, aceptable y estable de ingresos por impuestos entre los niveles del gobierno. El argumento más contundente a favor de ello es que muchos costos externos de explotación de estos recursos están localizados e incluyen la degradación ambiental y la exigencia de infraestructura social y física de mayor calidad. La manera en que se distribuyen impuestos por ingresos depende de las políticas, y en particular de la naturaleza del federalismo del país, es decir, la importancia relativa de lo federal frente a lo regional. En un último

análisis, lo que importa a los inversionistas es que la repartición sea clara y que haya cooperación entre los niveles de gobierno para asegurar una estabilidad razonable del paquete total de impuestos que recaerá sobre cada proyecto.

La competitividad internacional. El petróleo es un negocio global. Para establecer un régimen de impuestos en materia de petróleo y gas, el país debe tomar en cuenta el probable efecto en la capacidad del sector nacional para competir por inversiones con otras naciones productoras. Aunque son muchos los factores que determinan la competitividad internacional del sector petrolero de un país, el régimen de impuestos es uno de los más importantes para el inversionista. Asimismo, los países con extrema incertidumbre económica y política tendrán que hacer mayores esfuerzos que los países productores de petróleo más estables.

Instrumentos de impuestos

En materia de recaudación de la renta petrolera hay una amplia gama de instrumentos de impuestos. Sobresalen los basados en las ganancias, obtenidos de la diferencia entre ingresos y costos. Este sistema tiene como principal atributo que si muestra un retorno positivo antes de impuestos, tendrá uno positivo (aunque más pequeño) después de impuestos, mediante lo cual se satisface el objetivo central de alentar un amplio rango de actividades. Sin embargo, si la administración de impuestos es deficiente, el sistema impositivo sobre las ganancias puede ofrecer a los contribuyentes un ámbito considerable para la evasión por medio de la falsificación de resultados o la exageración de los costos.

Otros sistemas gravan el ingreso y la producción. Los primeros se expresan como un porcentaje del valor de la producción y los segundos como un cargo fijo por unidad producida. El principal argumento a favor de estos impuestos es la relativa simplicidad de su administración. Además, dan una ganancia rápida, pues se aplican

desde el inicio de la producción y no se tiene que esperar hasta que el proyecto comience a generar ganancias. Su desventaja principal es que son insensibles a la ganancia. Es posible que proyectos con rentabilidad positiva antes de impuestos no tengan retornos positivos después de impuestos o no perciban las variaciones en la ganancia.

La formulación en cualquier sistema de impuestos es de vital importancia para una administración eficaz y eficiente, por lo que la estructura impositiva ha de mantenerse tan transparente y simple como sea posible sin perjudicar las otras metas del sistema impositivo. Se debe minimizar el incentivo para conducir las operaciones en función del impuesto, es decir, alterar el informe de costos o ingresos para reducir las obligaciones. La gestión se debe basar en datos disponibles y fácilmente supervisables; ha de ser estable y ajustarse a un amplio rango de circunstancias del proyecto, sin favorecer incentivos para evadir impuestos o permitir cambios en los mismos o excepciones. Los procedimientos administrativos también deben mantenerse transparentes y simples, con responsabilidades definidas con claridad.

Manejo de las rentas

Hay graves problemas en el campo del manejo de las rentas recaudadas. A precios promedios del petróleo de 2000, las rentas anuales fueron alrededor de 35 000 millones de dólares en México, 30 000 millones en Venezuela y 22 000 millones en Nigeria, cifras no sólo muy cuantiosas, sino que a menudo representan porcentajes muy altos del PIB, de los ingresos del gobierno y de las ganancias en divisas.

Sin embargo, los países ricos en petróleo tienen tasas de crecimiento inferiores al promedio mundial. Los países pobres en recursos naturales han sobrepasado a los ricos en estos recursos en términos de tasas de crecimiento del PIB per cápita, en particular a los exportadores de petróleo.

La renta petrolera representa importantes ingresos del Estado. Por ello las instituciones que reciben la renta tienen que tener una personalidad jurídica definida. Deben, además, contar con planes de inversión y un sistema de control y auditoría para el uso de los fondos

¿Por qué sucede esto? Hay datos que muestran que la riqueza del petróleo no sólo está inversamente relacionada con el crecimiento económico y el desarrollo, sino también con el buen manejo del gobierno en dos sentidos: desde el petróleo hacia el desgaste del buen manejo del gobierno y desde el pobre manejo de éste hacia el uso inapropiado de las rentas petroleras. Se responsabiliza a los gobiernos de cualquier falla en la obtención de beneficios que las rentas petroleras prometen; a la industria le preocupa prevenir errores en el proceso de evolución y de manejo del gobierno que pongan en riesgo sus operaciones y reputación, y la sociedad civil busca mayor igualdad social.

Desestabilización cíclica. Los descubrimientos, los precios del petróleo y los volúmenes resultantes de las rentas petroleras, son difíciles de predecir. Esto los convierte en agentes muy desestabilizadores de las economías por la volatilidad resultante de las ganancias en el presupuesto y, si éstos ingresan en el sistema bancario nacional, por su influencia en la expansión o contracción del crédito nacional. Atenuar estas repercusiones es otro objetivo importante del manejo de rentas.

La pérdida de competitividad. El problema aquí es la llamada *enfermedad holandesa*, nombrada así por los problemas en los Países Bajos después del descubrimiento y la explotación de las vastas reservas de gas natural. El crecimiento rápido de las

exportaciones petroleras conduce a una apreciación del tipo de cambio y eleva la presión sobre los costos y los precios de los artículos nacionales no comerciables, lo que disminuye su competitividad y perjudica la diversidad y el equilibrio económicos. La enfermedad holandesa ha causado perjuicios en las economías de la mayoría de los productores petroleros, en especial en los países en desarrollo. Prevenir o al menos mitigar sus efectos sigue siendo un enorme desafío.

La actividad petrolera por país

Colombia

Las actividades de exploración y explotación de hidrocarburos en Colombia tienen un sistema de participación mixto, esto es, intervienen tanto el Estado como la iniciativa privada. En 2000 la renta petrolera fue de 1 358 millones de dólares (véase el cuadro). El Estado participa mediante dos empresas: Ecopetrol y Ecogas. La primera, que cumplió 50 años en 2001, produce petróleo y gas y transporta, refina, distribuye y comercializa entre mayoristas los derivados del petróleo. El transporte, la refinación y la distribución de gas natural las realiza Ecogas. Ambas operan desde el punto de vista contable como cualquier empresa privada, es decir, tributan sus impuestos, además de recaudar, como en el caso del impuesto vial que capta Ecopetrol, otros gravámenes en nombre del Estado. Las utilidades las transfieren al gobierno. En

1999 la producción de petróleo de Colombia fue de 815 miles de barriles diarios (mbd): Ecopetrol produjo 103 mbd de manera directa y 417 mbd mediante contratos de asociación, los cuales sumados representaron 63.8% de la producción nacional. Ecopetrol también es socia de compañías privadas en los contratos de asociación y es a su vez representante del Estado en los de exploración y explotación: administra las áreas disponibles y las asigna o contrata para dichas actividades con empresas petroleras. También recibe las regalías generadas por todos los yacimientos de hidrocarburos y las transfiere a los entes territoriales y al Fondo Nacional de regalías. Hasta 2000, el monto establecido para las regalías era de 20% y desde entonces, para los nuevos contratos, será de 5 a 25 por ciento de la producción, según el nivel diario de ésta. Con el nuevo modelo aprobado, los porcentajes de participación pueden estar entre 70 y 35 por ciento de la producción después de regalías en función del valor de un coeficiente de rentabilidad.

Ecuador

En 2000 la renta petrolera ecuatoriana fue de 1 009 millones de dólares. Las actividades de exploración y explotación de hidrocarburos funcionan, igual que en Colombia, con un sistema de participación mixto. La empresa estatal Petroecuador tiene una producción diaria de 250 mbd, que en 2000 representaron 64% de la producción nacional. Asimismo, funge como operador de campos petroleros y contratante y representante del Estado en los contratos de exploración y explotación de hidrocarburos con las empresas petroleras privadas, por lo que recibe de éstas una participación promedio de 20%, pagada en especie. Petroecuador transfiere estas participaciones al Estado y además le paga regalías en función del volumen de producción. La empresa tiene un sistema especial de operar: sólo tiene derecho a recuperar los costos en los cuales ha incurrido, los cuales previamente deben haber sido reconocidos por el Ministerio de Energía y Minas. Esta particularidad hace que no pague impuesto sobre la renta pues no tiene utilidades contables.

DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA PETROLERA EN BOLIVIA, COLOMBIA, ECUADOR Y PERÚ, 2000 (PORCENTAJES)

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Promedio
Renta petrolera ¹	251.0	1 358.0	1 009.0	256.0	—
Gobierno central	53.5	32.1	62.1	49.2	49.25
Departamentos	21.2	27.3	1.4	25.9	18.91
Municipalidades	1.2	15.4	2.4	18.8	9.45
Fondos	23.1	22.1	3.3	—	12.13
Apoyo social	0.2	2.5	31.0	1.1	0.95
Otros	0.8	0.6	—	5.0	9.35
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.00

1. Millones de dólares.

Fuente: Organización Latinoamericana de Energía (OLADE).

Perú

En 1996 los campos petroleros que operaba Petroperú, es decir, sus actividades de exploración y explotación, pasaron a manos privadas, nacionales y extranjeras. A la par que aquella se privatizaba se creó Perupetro, la cual es también una empresa estatal que se encarga de la promoción, la negociación, la firma y la supervisión de los contratos para explorar y explotar hidrocarburos. En 2000 la renta petrolera nacional ascendió a 256 millones de dólares. En la actualidad Perupetro supervisa 30 contratos y es el organismo encargado de recibir los pagos en efectivo de las regalías que generan las operaciones de las compañías petroleras que tienen contratos de licencia, según lo ordena la Ley Orgánica de Hidrocarburos y Reglamentos. Asimismo, es el encargado de recibir y comercializar los crudos de las retribuciones por los *contratos de servicio*. Perupetro financia sus costos con un porcentaje de las regalías y las contribuciones que pagan las compañías petroleras. Además se encarga de distribuir la renta de acuerdo con los dispositivos legales vigentes. Los saldos que le quedan luego de la distribución los transfiere al tesoro público. Según la Ley Orgánica de Hidrocarburos y el Reglamento de Regalías y Retribuciones, la regalía es un porcentaje variable de la valoración de la producción fiscalizada de hidrocarburos. Dicha valoración se efectúa con base en los precios internacionales del petróleo.

Bolivia

La entidad encargada de administrar el sector de hidrocarburos en Bolivia es Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB), la cual registró una renta petrolera de 251 millones de dólares en 2000. En 1994 la Ley de Capitalización estableció el marco legal para la transferencia de empresas públicas a la iniciativa privada en los sectores de infraestructura, incluido el sector de hidrocarburos. YPFB era un monopolio integrado de manera vertical desde la exploración y la explotación hasta

la venta al por menor de derivados del petróleo. Sin embargo, establecía contratos de exploración y explotación con empresas privadas, coexistía con compañías mixtas en distribución de gas por redes y en algunos casos con empresas privadas en la comercialización de derivados del petróleo. Con la instrumentación de la citada legislación el monopolio público se sustituyó por una nueva organización de la industria caracterizada por separaciones verticales y horizontales para permitir la introducción de competencia donde fuera posible y regulación donde no lo fuera.

Conclusiones

Una estructura equilibrada en la distribución de la renta permitiría que las comunidades recibieran los beneficios de la explotación de hidrocarburos, así como que convivieran en armonía con las empresas petroleras.

Comparadas con los impuestos sobre la renta, sujetos a las variaciones de las ganancias y las inversiones de las empresas, las regalías o las compensaciones recibidas por la explotación de hidrocarburos constituyen la principal fuente de ingresos nacionales (más de 70% de la renta), y están consagradas en la constitución de los cuatro países a usos específicos, los cuales se reglamentan mediante dispositivos legales que se fijan en los contratos.

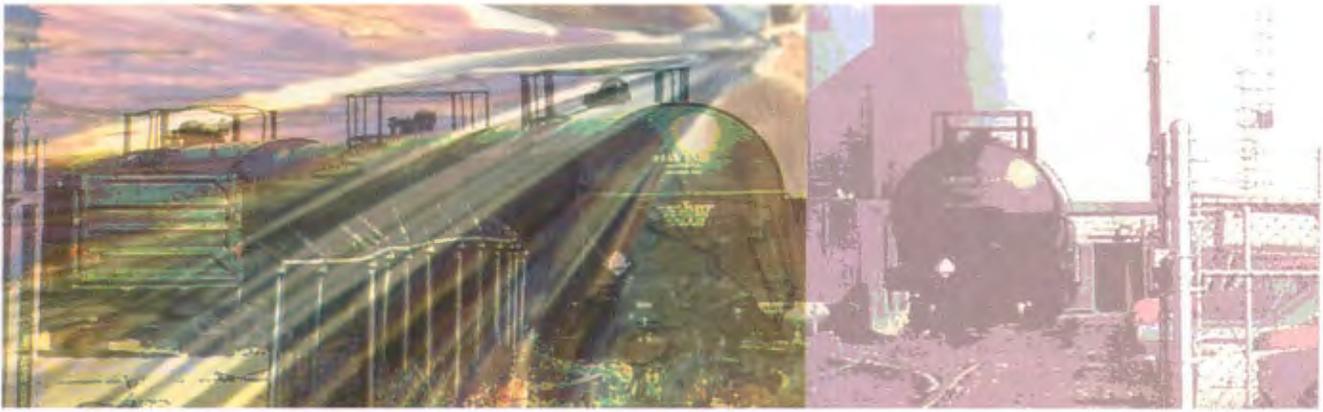
La renta petrolera representa importantes ingresos del Estado, el cual los debe distribuir de acuerdo con las leyes vigentes y los requisitos que exige la colocación de fondos públicos. Por ello las instituciones que reciben la renta tienen que tener una personalidad jurídica definida. Deben, además, contar con planes de inversión y un sistema de control y auditoría para el uso de los fondos. En la medida que las comunidades no tengan personalidad jurídica ni capacidad administrativa para manejar fondos públicos, tendrán dificultades para lograr el acceso directo a la renta petrolera. Los ingresos por la renta petrolera están desligados de los montos del presupuesto nacional destinados a cada entidad. Esto es,

si una región recibe mayores ingresos por regalías, no significa en ningún caso que el gobierno central le recorte por ello alguna partida presupuestaria. El grado de descentralización política influye en la distribución de la renta, pues en la medida en que las regiones o los municipios tengan mayor capacidad administrativa y política de sus recursos, tendrán mejor acceso a la renta, y fondos que de otra manera irían al tesoro público podrían ser asignados directamente a los departamentos o las regiones.

En algunos países se reconoce el apoyo social en los estudios de las repercusiones ambientales y las características contractuales influyen en los respectivos montos. En los contratos que reconocen estos gastos, ya sea para el cálculo de la retribución o de la regalía o para efectos fiscales, los montos son mayores. La estructura de la distribución de la renta es variable y responde a las características de cada país, pero si se plantea en el período 1995-2000 y se obtiene el promedio aritmético de los cuatro países, se puede hacer un análisis comparativo entre el promedio regional y la evolución de cada institución u organización beneficiada.

En 1995-2000 Bolivia asignó 54% de su renta petrolera al gobierno central (véase el cuadro), 22% a los departamentos y municipalidades, 23% a los fondos y 0.19% a apoyo social. Los porcentajes reflejan una estructura en que el gobierno central y los departamentos y municipalidades están por encima del promedio del conjunto de países (49.25 y 18.91 por ciento, respectivamente). Asimismo, se puede observar que los fondos, en su mayoría destinados a pensiones, recibieron 23%, y que el porcentaje de apoyo social (0.19%) fue menor que el promedio de los cuatro países.

Colombia distribuyó su renta de la siguiente forma: 32.10% al gobierno central, 42.7% al gobierno y municipalidades, 22.04% a los fondos y 2.55% a apoyo social. En este caso lo consignado al gobierno central se encuentra muy por debajo del promedio de los cuatro países, y los destinados a los departamentos y



municipalidades, a los fondos y a apoyo social están por encima de dicho promedio.

De los cuatro países Ecuador es el que más concentró la renta petrolera en el gobierno central: 62.14%. Los departamentos y municipalidades recibieron 3.8% y los fondos 3.3%. No hay registro de asignación al rubro de otros y en cambio el de apoyo social representó el 30.94%, cifra que está muy por encima del promedio y es la más alta de los cuatro países.

Perú destinó 49.24% de su renta petrolera al gobierno central, 44.7% a los departamentos y municipalidades y 1.06% a apoyo social. Así, las dos primeras asignaciones son cercanas a los promedios de los cuatro países mientras que la correspondiente a departamentos y municipalidades está muy por encima del promedio.

Recomendaciones

Sin una repartición adecuada de la renta es difícil lograr que la explotación de hidrocarburos sea compatible con un desarrollo sostenible en las regiones petroleras. Es evidente que no hay fórmula matemática que indique cuál es la estructura más adecuada para cada país; pero sí se pueden plantear algunas recomendaciones dirigidas a tratar de mejorar la presencia del Estado en las regiones petroleras.

Es necesario que los departamentos y los municipios, en particular aquellos en los que la explotación tiene lugar, tengan un

porcentaje significativo de la renta petrolera, quizás el mayor, pues con ello además de acelerar el desarrollo de las zonas con actividades hidrocarburíferas se contribuye a la descentralización del país. Las regalías específicas constituyen la manera más adecuada para distribuir rentas a los departamentos y municipios.

No es recomendable que el impuesto sobre la renta se use como fuente para las asignaciones a departamentos, municipios, fondos, ayuda social y otros, pues dichos montos están en función de las actividades propias de la empresa y por tanto sujetos a variaciones que no responden a la programación presupuestaria de las instituciones. Esta situación puede generar conflictos entre las empresas privadas y la comunidad.

Asimismo, de los porcentajes asignados a los departamentos y municipalidades, es necesario crear fondos que permitan manejar con eficiencia las rentas. La característica general de tales fondos es que son instituciones del sector público, separadas del presupuesto y que reciben ganancias derivadas de la explotación de hidrocarburos. Como estos fondos pueden tener muchas formas, también pueden tener muchos objetivos. Dos de los tipos más reconocidos de fondos son los de ahorro e inversión y los de estabilización.

Las comunidades deberán organizarse para obtener personalidad jurídica y capacidad administrativa para tener acceso directo a la renta petrolera y manejar fondos públicos. Al respecto, conviene seguir de

cerca la experiencia de la relación entre los municipios y las comunidades en Colombia, y evaluar si esa experiencia se puede repetir en los otros países.

Con relación a las comunidades indígenas, es recomendable incluir los fondos de apoyo social destinados a su desarrollo en los estudios de las repercusiones ambientales (como los instrumentados en Ecuador y Colombia). Estos acuerdos son susceptibles de supervisión y en ellos se deben definir con precisión los fondos de apoyo social a las comunidades indígenas.

La distribución de la renta en cada país tiene características muy particulares, no está sólo en función de las actividades de los hidrocarburos. Es por esta razón que una entidad que en la actualidad participa en la distribución de la renta en cada país centraliza la información a fin de tener estadísticas claras y actualizadas de las rentas petroleras y su distribución. Estas estadísticas serán muy útiles para poder modificar la política establecida. Además, ayudarán a enfrentar situaciones como un incremento de los precios, un aumento de la producción y viceversa. La mejor manera de tener una estructura equilibrada comienza por tener buenas estadísticas.

El estudio no incluye el análisis de los mecanismos de selección de proyectos ni de auditoría aplicables al caso de los recursos petroleros. Un trabajo de esta naturaleza permitiría clasificar mejor los beneficios que se obtienen de la explotación de petróleo y gas en los países observados. 

Instrucciones para los colaboradores de *comercio Exterior*

1) El envío de un trabajo a Comercio Exterior supone la obligación del autor de no someterlo simultáneamente a la consideración de otras publicaciones en español. Asimismo, los autores conceden a la revista el permiso automático para que su material se difunda en antologías y medios magnéticos y fotográficos.

2) Los trabajos deben referirse a la economía o a asuntos de interés general de otras ciencias sociales y se sujetarán al dictamen del Comité Editorial. Son bienvenidas las colaboraciones sobre otras disciplinas siempre y cuando se vinculen a las mencionadas.

3) La colaboración ha de ajustarse a los siguientes lineamientos; de no cumplirse con ellos no se considerará para su publicación.

a) Incluir la siguiente información:
i) Título del trabajo, de preferencia breve, sin sacrificio de la claridad.
ii) Un resumen de su contenido en español e inglés de 40 a 80 palabras aproximadamente.
iii) Nombre y nacionalidad del autor, con un breve currículum académico y profesional.
iv) Domicilio, teléfono, fax u otros datos que permitan a Comercio Exterior comunicarse fácilmente con el autor. Asimismo, en caso de tenerlo, proporcionar su correo electrónico.

b) Presentarse en original impreso y copia (incluyendo texto, cuadros, gráficas y otros apoyos) en papel tamaño carta por una sola cara, mecanografiado a doble espacio y sin cortes de palabras. Los cuadros de tres o más columnas, así como las gráficas, figuras y diagramas, se deben presentar cada uno en hojas aparte agrupados al final y señalando en el texto el lugar donde han de insertarse. Los originales deben ser perfectamente claros y precisos (no enviar reducciones de fotocopiadora).

c) Tener una extensión máxima de 30 cuartillas (máximo 52 000 caracteres).

d) Adjuntar un disquete con los archivos de texto en Word para Windows, así como los de los cuadros y de los datos y trazado de gráficas en Excel para Windows, indicando en la cubierta el nombre de cada uno de ellos (un archivo por cada cuadro o gráfica).

e) Disponer las referencias bibliográficas en la forma convencionalmente establecida en español, es decir, en el cuerpo del texto se indican sólo con un número y al pie de página (o agrupadas al final) las fichas completas correspondientes. La bibliografía adicional se presenta, sin numeración, al final del artículo.

f) Ordenar los datos de las fichas bibliográficas de la siguiente manera:

i) Nombre y apellido del autor, *ii)* título del artículo (entrecorinado) y nombre de la revista o libro donde apareció (en cursivas o subrayado) o título del libro (en cursivas o subrayado); *iii)* quién edita; *iv)* ciudad; *v)* año de edición del libro, o fecha, número y volumen de la revista; *vi)* número de páginas o páginas de referencia. Ejemplos:

Mateo Magariños, *Diálogos con Raúl Prebisch*, Banco Nacional de Comercio Exterior-Fondo de Cultura Económica, México, 1991, 260 páginas.

Eduardo S. Bustelo y Ernesto A. Isuani, "El ajuste en su laberinto: fondos sociales y política social en América Latina", *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 5, México, mayo de 1992, pp. 428-432.

Rodrigo Gómez, "El fomento del intercambio comercial en la ALALC: un paso hacia el mercado común latinoamericano", en *Medio siglo de financiamiento y promoción del comercio exterior de México*, t. II: *Ensayos conmemorativos*, Banco Nacional de Comercio Exterior-El Colegio de México, México, 1987, pp. 61-69.

g) Los cuadros y las gráficas se deben explicar por sí solos (sin tener que recurrir al texto para su comprensión), no incluir abreviaturas, indicar las unidades y contener todas las notas al pie y las fuentes completas correspondientes.

h) Se debe proporcionar, al menos la primera vez, la equivalencia completa de las siglas empleadas en el texto, en la bibliografía y en los cuadros y las gráficas.

i) Se admitirán trabajos en otros idiomas, de preferencia inglés, francés, portugués o italiano. Si se envía una traducción al español, hay que adjuntar el texto en el idioma original.

4) Comercio Exterior se reserva el derecho de hacer los cambios editoriales que considere convenientes. No se devuelven los originales.

