

UNIVERSIDAD CIENTIFICA DEL SUR  
FACULTAD DE CIENCIAS DE INGENIERA Y EMPRESA  
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERA ECONOMICA

**POLITICA DE EXPORTACION EN EL PERU  
DURANTE EL PERIODO 1990 - 2005  
EVOLUCION, RESULTADOS Y  
ANALISIS COMPARATIVO**

Por  
**Bach. Hildebrando Iván Hidalgo Romero**

Trabajo Profesional para optar por el  
título de Ingeniero Economista

2006



## DEDICATORIA

Dedicado a  
mis hijos y a mi querida esposa,  
y en especial a mis queridos padres  
de quienes aprendí el esfuerzo  
y el trabajo constante para obtener  
la meta trazada.

Un abrazo fuerte y  
siempre serán la luz  
que generen mis pasos en el futuro.



# INDICE

<b>INTRODUCCION</b>	<b>13</b>
<b>CAPITULO 1: OBJETIVOS DEL ESTUDIO</b>	<b>15</b>
<b>CAPITULO 2: HIPOTESIS DE TRABAJO</b>	<b>16</b>
<b>CAPITULO 3: METODOLOGIA</b>	<b>18</b>
<b>CAPITULO 4: MARCO TEORICO</b>	<b>20</b>
<b>CAPITULO 5: DESARROLLO DE LA POLITICA DE EXPORTACIONES EN EL PERU: 1990-2005</b>	<b>32</b>
<b>5.1 Política Comercial Peruana 1990 - 2005, una perspectiva general</b>	<b>33</b>
5.1.1 Liberalización comercial y cambiaria	33
5.1.2 La Supresión de las Restricciones Cuantitativas	33
<b>5.2 Un Panorama General de la Política de Exportaciones</b>	<b>34</b>
5.2.1 La Eliminación de los Impuestos y la Reducción de los Incentivos a las Exportaciones	34
5.2.2 Aranceles, impuestos e incentivos	37
<b>5.3 Características del Régimen Cambiario</b>	<b>38</b>
5.3.1 La Caída del Tipo de Cambio Real	40
<b>5.4 Políticas de Integración Comercial</b>	<b>41</b>
5.4.1 Cuadro Resumen de los Principales Acuerdos Multilaterales y Bilaterales	42
5.4.2 El ATPDEA	43
5.4.3 Del ATPDEA al TLC: Perspectivas	48

<b>5.5</b>	<b>El Balance Externo</b>	<b>48</b>
<b>5.6</b>	<b>El caso de Chile: Metas claras y elaboración de Política de Exportaciones</b>	<b>49</b>
5.6.1	La apuesta chilena por los mercados internacionales	49
5.6.2	La importancia de las exportaciones para la economía chilena	50
5.6.3	Principales obstáculos presentados	50
5.6.4	El Catastro Chileno de Barreras Externas al Comercio	51
5.6.5	Resultados obtenidos por el Catastro chileno	52
<b>5.7</b>	<b>Política en el Sector Externo Peruano, una revisión anual 1990-2005</b>	<b>53</b>
5.7.1	Políticas del Sector Externo, Periodo 1990	53
5.7.1.1	Políticas de implicancia en la Balanza de Pagos 1990	53
5.7.1.2	Políticas de implicancia en la Balanza Comercial 1990	54
5.7.1.3	Política cambiaria 1990	54
5.7.1.4	Política Comercial en General 1990	55
5.7.2	Políticas del Sector Externo, Periodo 1991	56
5.7.2.1	Políticas de implicancia en la Balanza de Pagos 1991	56
5.7.2.2	Políticas de implicancia en la Balanza Comercial 1991	56
5.7.2.3	Políticas de implicancia en las Exportaciones 1991	57
5.7.2.4	Política cambiaria 1991	58
5.7.3	Políticas del Sector Externo, Periodo 1992	58
5.7.3.1	Política cambiaria 1992	58
5.7.3.2	Política Comercial en General 1992	58
5.7.4	Políticas del Sector Externo, Periodo 1993	60
5.7.4.1	Políticas de implicancia en las Exportaciones 1993	60
5.7.4.2	Política cambiaria 1993	60
5.7.4.3	Política Comercial en General 1993	61
5.7.5	Políticas del Sector Externo, Periodo 1994	61
5.7.5.1	Política Comercial en General 1994	62
5.7.6	Políticas del Sector Externo, Periodo 1995	66
5.7.6.1	Políticas de implicancia en las Exportaciones 1995	65
5.7.7	Políticas del Sector Externo, Periodo 1996	65
5.7.8	Políticas del Sector Externo, Periodo 1997	66
5.7.8.1	Políticas de implicancia en las Exportaciones 1997	66
5.7.9	Políticas del Sector Externo, Periodo 1998, 1999, 2000	67
5.7.10	Políticas del Sector Externo, Periodo 2001	68
5.7.11	Políticas del Sector Externo, Periodo 2002	69
5.7.12	Políticas del Sector Externo, Periodo 2003	72
5.7.13	Políticas del Sector Externo, Periodo 2004	72
5.7.14	Políticas del Sector Externo, Periodo 2005	73

## CAPITULO 6:

### ASPECTOS INSTITUCIONALES DEL SECTOR EXPORTADOR 1990 - 2005 74

<b>6.1 Instituciones Nacionales existentes durante todo el periodo de estudio</b>	<b>81</b>
6.1.1 Dimensión del Estado	81
6.1.1.1 Ministerio de Economía y Finanzas (MEF)	81
6.1.1.2 Banco Central de Reserva del Perú	81
6.1.1.3 Ministerio de Relaciones Exteriores	81
6.1.1.4 Ministerio de Agricultura	82
6.1.1.5 SUNAT - ADUANAS	82
6.1.2 Sector Privado	82
6.1.2.1 Asociación de Exportadores - ADEX	82
6.1.2.2 Cámara de Comercio de Lima - CCL	82
6.1.2.3 Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas - CONFIEP	83
6.1.2.4 Sociedad Nacional de Industrias - SIN	83
6.1.2.5 Sociedad Nacional de Pesquería	83
6.1.2.6 Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía	83
6.1.2.7 Cámara Nacional de Comercio, Producción y Servicios PERUCAMARAS	83
6.1.3 Sociedad Civil	83
6.1.3.1 Confederación Nacional Agraria	83
6.1.4 Instituciones Internacionales	83
6.1.4.1 El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial	83
6.1.4.2 El Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	84
6.1.4.3 La Organización Mundial de Comercio (OMC)	84
<b>6.2 Instituciones Nacionales temporales y nuevas durante el periodo 1990/2005</b>	<b>85</b>
6.2.1 Dimensión del Estado	85
6.2.1.1 Del MITINCI al MINCETUR	85
6.2.1.2 El PROMPEX	85
6.2.1.3 Fondo para las Exportaciones No Tradicionales (FENT)	86
6.2.1.4 Certificado de Reintegro Tributario a las Exportaciones No Tradicionales (CERTEX)	86
6.2.1.5 Comisión de Promoción del Perú - PROMPERU	86
6.2.1.6 Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y Protección de la Propiedad Intelectual - INDECOPI	86
6.2.2 Gremios Empresariales	86
6.2.2.1 De la Sociedad Nacional de Exportadores (SNE) al COMEX	86
6.2.3 Sociedad Civil	87
6.2.3.1 CONVEAGRO	87

<b>CAPITULO 7:</b>	
<b>EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES EN EL PERU: 1190-2005<sup>12</sup></b>	<b>88</b>
7.1 Balanza de Pagos: Evaluación de la Cuenta Corriente 1990-2005	88
7.2 Análisis de la Balanza Comercial: Periodo 1990-2005	89
7.3 Evolución de las Exportaciones: Periodo 1990-2005	92
7.4 Estructura de las Exportaciones Peruanas	93
7.5 Replanteamiento de la actual clasificación de los tipos de productos de exportación	97
7.6 Mercados de Exportación	103
7.7 Empresas Exportadoras	103
7.8 Exportaciones por Bloque Económico	103
7.9 Exportación por mercado destino	106
7.10 El Ciclo del PBI y de las Exportaciones	109
7.10.1 Participación de las Exportaciones en el PBI	109
7.10.2 Metodología empleada	110
7.10.2.1 Método de Primeras diferencias	110
7.10.2.2 Medidas de persistencia, volatilidad y movimiento común	110
7.10.3 Resultados obtenidos	110
7.10.4 Análisis de los resultados	112
7.11 Reseña Anual de la Evolución de las Exportaciones 1990-2005	112
7.11.1 Sector Externo 1990	112
7.11.1.1 Balanza de Pagos	113
7.11.1.2 Balanza en Cuenta Corriente	113
7.11.1.3 Balanza Comercial	113
7.11.1.3.1 Exportaciones	113
7.11.1.3.1.1 Exportaciones Tradicionales	114
7.11.1.3.1.2 Exportaciones No Tradicionales	115
7.11.2 Sector Externo 1991	115
7.11.2.1 Balanza de Pagos	115
7.11.2.1.1 Balanza Comercial	115
7.11.2.1.1.1 Exportaciones	115
7.11.2.1.1.1.1 Exportaciones Tradicionales	115
7.11.2.1.1.1.2 Exportaciones No Tradicionales	117
7.11.3 Sector Externo 1992	117
7.11.3.1 Balanza de Pagos	118
7.11.3.1.1 Balanza en Cuenta Corriente	118
7.11.3.1.2 Balanza Comercial	118
7.11.3.1.2.1 Exportaciones	118
7.11.3.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales	118
7.11.3.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales	120
7.11.4 Sector Externo 1993	120
7.11.4.1 Balanza de Pagos	121



7.11.4.1.1 Balanza en Cuenta Corriente	121
7.11.4.1.2 Balanza Comercial	121
7.11.4.1.2.1 Exportaciones	121
7.11.4.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales	121
7.11.4.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales	123
7.11.5 Sector Externo 1994	124
7.11.5.1 Balanza de Pagos	124
7.11.5.1.1 Balanza en Cuenta Corriente	124
7.11.5.1.2 Balanza Comercial	125
7.11.5.1.2.1 Exportaciones	125
7.11.5.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales	125
7.11.5.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales	127
7.11.6 Sector Externo 1995	128
7.11.6.1 Balanza de Pagos	129
7.11.6.1.1 Balanza en Cuenta Corriente	129
7.11.6.1.2 Balanza Comercial	129
7.11.6.1.2.1 Exportaciones	129
7.11.6.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales	129
7.11.6.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales	131
7.11.7 Sector Externo 1996	132
7.11.7.1 Balanza de Pagos	132
7.11.7.1.1 Balanza en Cuenta Corriente	132
7.11.7.1.2 Balanza Comercial	133
7.11.7.1.2.1 Exportaciones	133
7.11.7.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales	133
7.11.7.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales	135
7.11.8 Sector Externo 1997	136
7.11.8.1 Balanza de Pagos	136
7.11.8.1.1 Balanza en Cuenta Corriente	136
7.11.8.1.2 Balanza Comercial	137
7.11.8.1.2.1 Exportaciones	137
7.11.8.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales	137
7.11.8.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales	140
7.11.9 Sector Externo 1998	141
7.11.9.1 Balanza de Pagos	141
7.11.9.1.1 Balanza en Cuenta Corriente	141
7.11.9.1.2 Balanza Comercial	142
7.11.9.1.2.1 Exportaciones	142
7.11.9.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales	142
7.11.9.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales	144
7.11.10 Sector Externo 1999	146
7.11.10.1 Balanza de Pagos	147

7.11.10.1.1 Balanza en Cuenta Corriente	147
7.11.10.1.2 Balanza Comercial	147
7.11.10.2.1 Exportaciones	147
7.11.10.2.1.1 Exportaciones Tradicionales	147
7.11.10.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales	150
7.11.11 Sector Externo 2000	152
7.11.11.1 Balanza de Pagos	152
7.11.11.1.1 Balanza en Cuenta Corriente	152
7.11.11.1.2 Balanza Comercial	152
7.11.11.1.2.1 Exportaciones	152
7.11.11.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales	153
7.11.11.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales	155
7.11.12 Sector Externo 2001	156
7.11.12.1 Balanza de Pagos	158
7.11.12.1.1 Balanza en Cuenta Corriente	158
7.11.12.1.2 Balanza Comercial	158
7.11.12.1.2.1 Exportaciones	158
7.11.12.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales	158
7.11.12.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales	161
7.11.13 Sector Externo 2002	162
7.11.13.1 Balanza de Pagos	164
7.11.13.1.1 Balanza en Cuenta Corriente	164
7.11.13.1.2 Balanza Comercial	164
7.11.13.1.2.1 Exportaciones	164
7.11.13.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales	164
7.11.13.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales	167
7.11.14 Sector Externo 2003	169
7.11.14.1 Balanza de Pagos	171
7.11.14.1.1 Balanza en Cuenta Corriente	171
7.11.14.1.2 Balanza Comercial	171
7.11.14.1.2.1 Exportaciones	172
7.11.14.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales	172
7.11.14.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales	175
7.11.15 Sector Externo 2004	178
7.11.15.1 Balanza de Pagos	180
7.11.15.1.1 Balanza en Cuenta Corriente	180
7.11.15.1.2 Balanza Comercial	180
7.11.15.1.2.1 Exportaciones	180
7.11.15.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales	180
7.11.15.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales	183
7.11.16 Sector Externo 2005	183
7.11.16.1 Balanza de Pagos	186
7.11.16.1.1 Balanza en Cuenta Corriente	186

7.11.16.1.2	Balanza Comercial	186
7.11.16.1.2.1	Exportaciones	186
7.11.16.1.2.1.2	Exportaciones No Tradicionales	188
<b>CAPITULO 8:</b>		
<b>ALGUNAS EXPERIENCIAS INTERNACIONALES EN POLITICA DE EXPORTACIONES</b>		<b>190</b>
<b>8.1</b>	<b>América Latina</b>	<b>190</b>
8.1.1	La Experiencia de Colombia	190
8.1.1.1	1956-1967: Grandes Restricciones	190
8.1.1.2	1968-1981: Nueva liberalización comercial	191
8.1.1.3	1982-1985: La crisis de la deuda latinoamericana	192
8.1.1.4	1985-2004: “La apertura”	192
8.1.2	La Experiencia de Brasil	193
8.1.2.1	La política industrial y de exportaciones en Brasil a partir de 1985: una descripción suscita	193
8.1.2.2	Apertura comercial, comportamiento industrial y exportaciones en los años 90	196
8.1.2.3	El comportamiento de las exportaciones en la década de los 90	199
8.1.2.4	Resultados y desafíos	201
8.1.2.5	Política arancelaria	201
8.1.3	La Experiencia de Chile	202
8.1.3.1	Resultados y desafíos	202
8.1.3.2	Política arancelaria	202
<b>8.2</b>	<b>Asia</b>	<b>205</b>
8.2.1	La Experiencia de Japón	205
8.2.1.1	Desde la Reconstrucción de la Posguerra hasta el Emprendimiento para la Liberalización del Comercio - Capitales (Finalización de la Segunda Guerra Mundial hasta los Años 60’s)	206
8.2.1.2	Liberalización del Comercio Internacional	208
8.2.1.3	Liberalización de Capitales (Inversión Directa Interna)	211
8.2.2	La Experiencia de Taiwán	213
8.2.2.1	Taiwan, una plataforma exportadora <sup>41</sup>	214
8.2.2.2	Taiwan, el “Centro de operaciones de Asia Pacífico” <sup>42</sup>	215
8.2.2.3	Problemas del crecimiento <sup>44</sup>	217
8.2.3	La Experiencia de Corea del Sur	218
8.2.3.1	Régimen de comercio y de inversión extranjera	218
8.2.3.2	Políticas y prácticas comerciales	220
8.2.3.3	Perspectiva	223
8.2.4	La Experiencia de China	224
8.2.4.1	Desarrollo a toda costa	226

8.2.4.2	Crecimiento vertiginoso	226
8.2.5	La Experiencia de la India	227
8.2.5.1	Evolución de las políticas sectoriales	229
8.2.5.2	La India en el sistema multilateral de comercio	231
8.2.5.3	Perspectivas	232
<b>8.3</b>	<b>Europa</b>	<b>232</b>
8.3.1	La Experiencia de España	232
8.3.1.1	La política comercial seguida entre 1960 - 1975: primera crisis energética	233
8.3.1.2	La integración de España en la CE (1986-1995)	236
8.3.1.3	La política comercial comunitaria. La Ronda Uruguay y la creación de la OMC con la firma del Acuerdo de Marrakech en 1994	237
8.3.2	La Experiencia de Irlanda	237
8.3.2.1	Indicadores recientes del éxito irlandés	237
8.3.2.2	Factores clave del éxito irlandés	238
8.3.2.3	Una actitud y una política abiertas al comercio Internacional	238
8.3.2.4	Estabilización macroeconómica importante entre 1987 y 1993	239
8.3.2.5	Programa de convenios sociales	239
8.3.2.6	Evolución estratégica de la política industrial-empresarial	239
8.3.2.7	Entrada en la CEE	239
8.3.2.8	Una fuerte influencia de capital extranjero	240
8.3.2.9	La promoción de la industria irlandesa actual	240
8.3.2.10	El contexto de la Agenda de la Competitividad Nacional	241
8.3.2.11	Inversión en Investigación y Desarrollo	241
8.3.2.12	La Importancia del Crecimiento de la industria irlandesa	241
8.3.2.13	El Grupo de Expertos en Futuras Necesidades	241
8.3.2.14	Desafíos, políticas actuales y respuestas	242
<b>8.4</b>	<b>EE.UU</b>	<b>243</b>
8.4.1	La Experiencia de EE.UU	243
8.4.1.1	Evolución de la política comercial estadounidense	244
8.4.1.2	Acceso a los mercados de mercancías	245
8.4.1.3	Medidas que afectan a las exportaciones	247
8.4.1.4	Otras medidas que afectan al comercio	248
	<b>CAPITULO 9:</b>	
	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>250</b>
	<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>250</b>
	<b>ANEXOS</b>	<b>255</b>
	<b>FUENTES DE INFORMACION</b>	<b>261</b>

## INTRODUCCION

La tesis trata sobre política económica peruana de exportaciones y sus resultados durante el periodo que se inicia con la apertura de la economía a mediados de 1990 y que a la fecha continúa. En tal sentido se describe y analiza cronológicamente la política de comercio exterior, con énfasis en las exportaciones, seguida durante los últimos quince años, en el marco de la nueva política económica de liberación y apertura, tanto para el largo plazo y como de corto plazo, así como los resultados registrados.

La contribución de la tesis radica en que el análisis de la política económica de exportaciones, no sólo analiza desde el punto de vista de la teoría normativa de la política económica, sino que se enriquece considerando también los aspectos institucionales y el rol de los agentes económicos en el proceso de elaboración de la política económica.

El análisis normativo de la política económica, ya sea de la monetaria, fiscal, de comercio exterior, o de cualquier otro aspecto de la economía, en la tradición del Profesor Tinbergen considera que a partir de un modelo explicativo del comportamiento de la economía, se determinan fines, objetivos, metas, el uso de instrumentos y la elaboración de indicadores económicos para evaluar resultados.

Este enfoque adolece de la falta de consideración del importante rol que juegan los diversos agentes de la sociedad en el intrincado y complejo proceso de propuesta, análisis y aprobación de políticas económicas, entre los que destacan no sólo el Estado, sino que también debe considerarse la participación y el relacionamiento de otros, tales como los gremios de trabajadores y empresariales, los organismos internacionales, los líderes de opinión y analistas, los académicos, entre otros.

Pero, ¿qué añade, en un estudio sobre cierta política económica y sus resultados, el hecho que se incluyan los aspectos institucionales y el rol que juegan los diversos agentes económicos en su elaboración? Primero, permite una mejor comprensión y entendimiento del contenido y proyección de la política económica. Segundo, permite determinar, a la luz los resultados, si la política

económica fue marcadamente sesgada a favor de ciertos colectivos y quienes fueron éstos. Tercero, permite determinar, evaluar y eventualmente calificar el verdadero papel que cumplió el Estado y el Gobierno en la indicada política económica, que definitivamente sobrepasa su rol formal de aprobar y dictar las normas. Cuarto, permite evaluar si los resultados responden a una versión politizada de la política económica, o a una versión técnica y economicista de la política, o más bien de una versión intermedia y concertada, conclusión que redundaría en el proceso político nacional.

En consecuencia, los resultados económicos son el producto, entre otros factores como las características propias de la economía y los shocks, de las políticas económicas implementadas, sin embargo, debe tenerse presente que éstas últimas en su naturaleza, contenido y alcances, responden a su proceso de elaboración, que incluye la participación directa e indirecta de una serie de agentes estatales y privados.

## Capítulo 1

# OBJETIVOS DEL ESTUDIO

### Objetivo General

Analizar la política de comercio exterior peruana, con énfasis en la política de exportaciones, así como de sus resultados, en una doble perspectiva, por un lado tomando en cuenta la teoría normativa de la política económica, y por el otro, considerando los aspectos institucionales de dicha política. Ello, en la perspectiva de determinar cómo influyen en los resultados económicos, en este caso las exportaciones, no sólo los instrumentos y medidas, sino también los importantes aspectos sistémicos e institucionales, que perfeccionan la política económica en materia de exportaciones.

### Objetivos Específicos

1. Describir y analizar el desarrollo de la política de comercio exterior en el Perú, con énfasis en la de exportaciones, durante el periodo 1990-2005.
2. Analizar la evolución de las exportaciones peruanas de 1990 al 2005.
3. Identificar los aspectos institucionales, agentes y entidades que participan directa e indirectamente en la política económica peruana de exportaciones, analizando su evolución, efectos y la correspondiente evaluación.
4. Reseñar la interrelación entre políticas y resultados en materia de exportaciones del Perú durante el periodo 1990-2005.
5. Explicar y sintetizar la influencia de la interrelación que existe entre los aspectos normativos y los institucionales en el proceso de elaboración de la política de exportaciones.
6. Efectuar un análisis comparativo y referencial de la política de exportaciones y su correspondiente resultado, para una muestra representativa de países relevantes por su experiencia exitosa en el mundo.

## Capítulo 2

# HIPOTESIS DE TRABAJO

### Hipótesis General

La interrelación que existe entre los aspectos normativos y los institucionales influye de manera significativa en el proceso de elaboración de la política de exportaciones.

### Hipótesis específicas

1. La política de comercio exterior aplicada en el Perú a partir de 1990 ha dado como resultado que se mantenga desde entonces la misma estructura o. composición de las exportaciones en el país. Ello no sólo como resultado de la política económica de apertura seguida, sino también como producto de los diversos roles que han tenido los diferentes gremios, en particular los empresariales.
2. Se adoleció de una política global de crecimiento económico donde se estableciera con precisión el rol que correspondía cumplir en ese cometido a las exportaciones, soslayando, entre otros asuntos, la situación y perspectivas del entorno internacional. En consecuencia, no se manifestó una preocupación por la integración comercial mediante acuerdos y tratados internacionales, lo cual fue una limitación de la política de exportaciones.
3. La correlación entre el comportamiento de las exportaciones y el crecimiento económico del país, dentro del periodo de estudio, conduce al establecimiento de una estrategia de exportaciones integral y sostenida.
4. Hubo demora en desarrollar una política integral, coherente y sostenida de exportaciones. Esto refleja la carencia de infraestructura adecuada para afrontar con éxito las ventajas de la nueva configuración y oportunidades del comercio internacional.



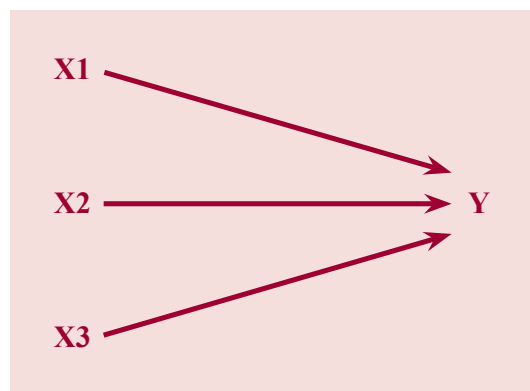
5. Existe sobreestimación en la determinación del monto atribuido a las llamadas exportaciones no tradicionales o con significativo valor agregado.
6. Hubo retraso en la adopción de las políticas económicas de exportaciones frente a los cambios en el entorno internacional y a las lecciones y mecanismos exitosos que se observaron en otros países.

## Capítulo 3

# METODOLOGIA

El presente estudio es una investigación del tipo correlacional causal. El diseño adecuado para esta investigación es de tipo intertemporal correlacional causal. Las investigaciones intertemporales son definidas como "diseños que recolectan datos en varios momentos, en una dimensión temporal amplia". Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación. Pueden abarcar varios grupos o subgrupos de personas, objetos e indicadores.

*El grafico que le corresponde a este diseño es el siguiente:*



Tomado de HERNANDEZ - 1997

Los criterios que caracterizan la presente investigación son los siguientes:

- **Descriptiva**, porque sólo muestra la situación respecto a la identificación de los comportamientos de las variables económicas en su interacción con las exportaciones.
- **Intertemporal**, es decir, se analizan periodos de tiempo utilizando información estadística anual.
- **Cuantitativa y cualitativa**, porque la información obtenida se recabó a través de los instrumentos de investigación con carácter estadístico e interpretativo.

- **Macro** en su nivel de investigación, por la naturaleza del análisis.

Para efectos de la presente investigación se emplea un análisis descriptivo y cualitativo con sustento en información teórica y estadística. Se definió el problema y se elaboraron las hipótesis de trabajo. La validación de éstas, necesitó determinar en qué medida la información considerada clave es la principal causa del problema. Con esta metodología se busca dar un tratamiento objetivo, a los datos estadísticos obtenidos en las diferentes fuentes de información.

Esta alternativa metodológica, constituye un conjunto de posibilidades para avanzar en el conocimiento de la realidad, en dimensiones poco conocidas o estudiadas de los siguientes puntos: aspectos teórico metodológicos, configuración conceptual pertinente, y teorías y prácticas sólidas para la aproximación al objeto de estudio en la descripción de la realidad concreta. Esta metodología proporciona una visión original acerca de la vinculación de la teoría con la práctica. El cuerpo teórico hace posible la contrastación formal de las hipótesis.

## Capítulo 4

# MARCO TEORICO

### Antecedentes del estudio

Para efectos del estudio se utiliza como una de las referencias teóricas la investigación realizada por Jorge Rojas<sup>1</sup> sobre política comercial en el Perú. En ella, se hace una revisión de la política comercial y cambiaria peruana desde 1990, tratando luego de evaluar algunos de sus resultados. Para ello, el autor hace una reseña de la liberalización comercial (reducción de las tarifas de importación, eliminación de los impuestos a las exportaciones tradicionales, reducción de los incentivos a las exportaciones no tradicionales, y supresión de las restricciones cuantitativas al comercio exterior) y la abolición de los controles cambiarios, así como las medidas en relación a la integración de temas, Rojas previamente hace una rápida revisión de la política comercial entre 1960 y 1990, con el propósito de poner en perspectiva las políticas seguidas a partir de 1990.

Luego de concluida la revisión de las políticas, Rojas discute algunas cuestiones relevantes para comprender los resultados de dichas políticas. Tales cuestiones son las siguientes: evaluación de la importancia del déficit externo (en balanza comercial y en cuenta corriente); estudio de la evolución del tipo de cambio real en los últimos quince años; examen de las razones detrás de los conflictos del gobierno peruano con el Grupo Andino; y, por último, la discusión de los factores que no solamente han posibilitado, sino también explican la vitalidad de los programas económicos recientes, dados los importantes desbalances fiscales y externos registrados hasta 1990.

Otro documento que sirve de base para la presente investigación es el desarrollado por Mercedes Aráoz<sup>2</sup>, en el cual se enfatizan las perspectivas de la política arancelaria y de integración del país. En este ensayo, la autora elabora

---

<sup>1</sup> ROJAS, Jorge (1997) "La política comerciáis Peruana Reciente". Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial. Lima, Perú.

<sup>2</sup> ARAOZ, Mercedes. "Perspectivas de la política arancelaria y de integración" en *Revista Economía y Sociedad*. CIES. N° 48. abril, Lima, Perú.2003.Pp. 38-49

brevemente un diagnóstico de la política comercial peruana y sus estrategias de inserción en el mercado global, a través de las negociaciones comerciales internacionales, teniendo como referencia el periodo 2000-2002. Ella señala que si bien el Perú abandonó la estrategia sustitutiva de importaciones hace más de una década, no ha tenido una estrategia de crecimiento orientada hacia afuera, quizás esperando que las señales del mercado se dieran automáticamente, o que las instituciones desempeñaran un papel a favor del desarrollo del propio mercado; por esta razón, ella cree indispensable tomar acciones concretas en política comercial, con criterios estratégicos e incorporando la variedad de temas comerciales que hoy se negocian, y que es necesario el diseño de una estrategia exportadora que lleve a un mayor crecimiento y bienestar de la nación.

A razón de la propia Aráoz, ella percibe que el Perú no está en un proceso de real liberalización, con criterio técnico ni estratégico. Señala que las marchas y contramarchas en política comercial son peligrosas, pues no indican a los inversionistas dónde es más eficiente y rentable realizar sus inversiones. Esto es menos transparente aún, cuando se trata de las políticas comerciales no arancelarias.

Las decisiones relacionadas con sobretasas arancelarias, los derechos específicos variables, el drawback, entre otros, se hacen ad hoc al momento político y no en función de una acertada asignación de recursos, para lograr de manera armoniosa el desarrollo del país.

De igual manera, Mercedes Aráoz sostiene que un proceso de integración comercial moderna debe ser concertado entre los sectores productivos y el gobierno, sin olvidar que competimos con otros países en el aprovechamiento de este acceso, en particular con Colombia, que tiene una agresiva política industrial y comercial.

En ese sentido, la conclusión principal del texto de Aráoz es que ha llegado el momento de plantear un acuerdo nacional que ubique al Perú como un país exportador, para ello también debemos ser eficientes importadores, con mercados profundos y acuerdos bilaterales que no nos resten competitividad. Es el momento de plantearse más que una estrategia comercial, una verdadera estrategia de desarrollo.

## **Bases Teóricas**

### **La teoría normativa de la política económica y de exportaciones**

El Premio Nobel en economía Jan Tinbergen<sup>3</sup> analizó la relación entre los objetivos e instrumentos de política económica, y con ello dio inicio a la primera y más amplia fase de desarrollo de la teoría tradicional de la política económica, el marco conceptual de la política económica cuantitativa y la formulación de lo que hoy se conoce como regla de Tinbergen de controlabilidad estática de un modelo de política económica. Puede decirse que el objetivo común

<sup>3</sup> Jan Tinbergen, Premio Nobel de Economía 1969 con su obra "On the theory of economic Policy (Ámsterdam 1952) ver Sachs Larrain, Macroeconomía. Tª edición, capítulo 19.

perseguido por las contribuciones posteriores a esta etapa, no fue otro que la superación de las tres principales limitaciones del enfoque de los objetivos fijos de Tinbergen, es decir, las relativas a la ausencia en el análisis de un criterio de elección de las autoridades, la falta de incertidumbre en el problema de optimización del policy maker y la carencia de un entorno dinámico en el que formular los problemas de política económica.

Según Tinbergen, los responsables de las políticas deben identificar los objetivos que han de alcanzar (exportaciones, nivel de producción, tasa de inflación, etc.) y tras ponderar alternativas orientadas a lograrlos en determinados contextos institucionales en que se encuentran, son elegidos los instrumentos o medios para alcanzarlos.

La formulación de la política económica se interpreta, consecuentemente, como el resultado de la previa resolución de ejercicios de optimización por parte de las autoridades económicas. Para ello, y desde la contribución seminal de Tinbergen a la teoría de la política económica, se recurre al concepto de modelo de política económica para expresar formalmente la lógica de la política económica. Para el economista, la lógica de la política económica queda condensada, por tanto, en la estructura de un problema de optimización condicionada. Esta estructura ha ido ganando complejidad con los avances experimentados por la teoría de la política económica.

Tinbergen también examinó específicamente la influencia de la política comercial. En su opinión, las políticas restrictivas -en especial con respecto al comercio de productos agropecuarios y textiles-, así como los obstáculos comerciales con que tropiezan los productos de alto valor añadido, perjudican al comercio basado en ventajas comparativas. También explica sobre qué base debemos clasificar las industrias, ésto es con arreglo a la intensidad relativa de los factores, como orientación para alcanzar una división internacional del trabajo óptima. Destaca sobre todo "que el mayor obstáculo para la buena elección de las industrias más indicadas para los países en vías de desarrollo es la política comercial restrictiva que siguen los países desarrollados", aunque también critica los obstáculos establecidos por los países menos adelantados.

Para Tinbergen, la integración como política comercial puede interpretarse como un proceso de abolición de fronteras y obstáculos a los intercambios económicos que tiene efectos: positivos y negativos, estos efectos son equivalentes a abolir el poder del Estado y cooperar. La abolición de fronteras y obstáculos es positiva, mientras que la abolición del poder de los gobiernos tiene consecuencias negativas. Este interés por la integración comercial lo llevó a proponer en 1962 la ecuación de gravedad para explicar los niveles de comercio de un país en términos del tamaño de su economía y la de sus socios (medidas en términos de PIB) y de su cercanía. La expresión general es:

$$M_{ijk} = \alpha_k Y_i^{\beta 1k} Y_j^{\beta 2k} N_i^{u 1k} N_j^{u 2k} D_{ij}^{\xi k} U_{ijk}$$

Donde  $M_{ijk}$  es el flujo en dólares del bien  $k$  desde el país o región  $i$  al país o región  $j$ ;  $Y_i$  y  $Y_j$  son los ingresos en  $i$  y  $j$ ;  $N_i$  y  $N_j$  son las poblaciones de  $i$  y  $j$ ;  $D_{ij}$  es la distancia entre los países (regiones)  $i$  y  $j$ .  $U_{ijk}$  es el error estocástico que sigue una distribución log-normalmente distribuida con  $E(\ln U_{ijk}) = 0$ .

Entre las aportaciones más representativas al trabajo iniciado por Tinbergen figuran, las contribuciones de Theil (1954, 1956, 1958, 1964) y Frisch (1956, 1957) respecto al desarrollo del enfoque de los objetivos flexibles, en tanto método alternativo al de la especificación a priori de los valores de los objetivos de política económica; las de Simon (1956) y Theil (1957) en cuanto al empleo del método del equivalente cierto, como procedimiento para convertir un modelo de decisión bajo incertidumbre aditiva en otro de tipo determinista, y la de Brainard (1967) relativa a las implicaciones en términos de una política de diversificación de instrumentos de los modelos de política económica con incertidumbre multiplicativa; las de Mundell (1960, 1962) en relación a la aplicación del principio de clasificación efectiva de mercado o método de emparejamiento de instrumentos con objetivos basados en las propiedades de estabilidad del modelo de la economía, y las de Phillips (1954, 1957), como primeros esfuerzos encaminados al desarrollo de un enfoque dinámico de la política económica de estabilización.

Aunque contribuciones como las de Phillips hacen evidente que la preocupación por el análisis de la política económica en un contexto dinámico fue temprana en la teoría tradicional de la política económica, la generalización del uso del control óptimo y la programación dinámica estocástica como instrumental analítico en el que, apoyar el diseño y la evaluación de las políticas macroeconómicas óptimas no se produjo hasta los primeros años 70, donde cabe situar la segunda etapa de la teoría tradicional de la política económica. Hasta entonces, y durante la década de los 60, las técnicas de optimización dinámica se habían aplicado de modo preferente en el campo del crecimiento óptimo y en los modelos de planificación de gran escala (véase Fox, Sengupta y Thorbecke, 1966). Entre las referencias representativas de esta segunda etapa se encuentran Friedman (1973), Pindyck (1973) y Chow (1975). Fue precisamente ésta la etapa de la teoría tradicional de la política económica que habría de coincidir en el tiempo con las primeras contribuciones de la macroeconomía del equilibrio y servir de modelo de referencia para la crítica que Lucas dirigiría a la teoría tradicional de la política económica y sistematizaría en su trabajo de 1976.

Hay tres aspectos de la teoría tradicional de la política económica, cada uno asociado a uno de los elementos fundamentales del modelo político-económico, que nos interesa destacar:

- **Funciones de bienestar social arbitrarias.** Se trata de un enfoque predominantemente normativo en el que se recurre al empleo de una función de bienestar social por periodo, en el caso de un modelo estático, o intertemporal. En el caso dinámico, sus argumentos, sin nexo explícito alguno con las funciones de utilidad de los agentes,

son arbitrariamente establecidos por las autoridades. La consecuencia más destacable de este enfoque es que habrá tantas políticas óptimas distintas como especificaciones alternativas de la función de bienestar social sea posible concebir. Por lo tanto, el concepto de política macroeconómica óptima pasaba a adquirir un carácter tan puramente arbitrario como el que le era propio a la función de bienestar social.

- **Reglas de decisión ad hoc.** Se opta por un modelo macroeconómico de ecuaciones simultáneas que consiste generalmente en alguna versión, estática o dinámica, del modelo de IS-LM-mercado de trabajo de Hicks-Modigliani. La característica a destacar del modelo era el carácter ad hoc de sus ecuaciones. El modelo estaba constituido por ecuaciones que representaban supuestamente el resultado de agregar las reglas de decisión, posiblemente de equilibrio, de los agentes. Estas reglas de decisión se postulaban, es decir, no se derivaban a partir de primeros principios y, por consiguiente, podían no ser compatibles (como así se demostraría en los años 70) con las proposiciones de la teoría económica dinámica, es decir, podían entrar en colisión con el supuesto de racionalidad de los agentes.
- **Conjunto de información infrutilizado.** Se supone que los agentes no son capaces de utilizar eficientemente el conjunto de información disponible. En particular, los agentes no logran comprender aquellas reglas de política económica sistemáticamente aplicadas por las autoridades. Este es el caso de las economías en las que los agentes se comportan de acuerdo con la hipótesis de expectativas adaptativas, popularizada por Cagan (1956) y Friedman (1957), por la que se aproxima el valor futuro de una variable a partir de la exclusiva consideración de sus valores pasados. Sin duda, una hipótesis de comportamiento en el uso de la información difícilmente compatible con el principio de racionalidad que en la teoría económica se contempla para el resto de los ámbitos del comportamiento humano.

Los tres rasgos descritos que tienen en común el carácter ad hoc de la especificación de la función de bienestar social, las reglas de decisión de los agentes y los parámetros de la estructura de retardos de los esquemas de formación de expectativas ponen de manifiesto la íntima conexión existente entre el enfoque tradicional de la política económica y la estrategia modelizadora empleada en la macroeconomía dominante hasta mediados de los 70. Generalmente, en la macroeconomía y la teoría de la política económica tradicionales no se cuestionaba que los agentes fueran racionales -es decir, que actuaran como si maximizaran sus funciones de utilidad bajo la restricción impuesta por sus conjuntos presupuestarios- en sus decisiones de gasto o de oferta y demanda de factores. Pese a ello, sorprendentemente, no se admitía que los agentes también fueran racionales en el uso de la información disponible, ni que se tomara en consideración sus funciones de utilidad para diseñar las políticas óptimas, como tampoco que se partiera explícitamente de



sus problemas de optimización para derivar sus reglas de decisión en el modelo de la economía. Ciertamente, el marco de análisis que la teoría tradicional aportaba para el estudio de la política económica se revelaba como un enrevesado rompecabezas.

### **Los aspectos institucionales y sistémicos de la política económica y de exportaciones**

Por otra parte, Cuadrado<sup>4</sup> realiza un análisis taxonómico de la política económica, y lo hace desde dos tipos de objetivos:

- La política económica que responde a objetivos y actividades económicas muy específicas llamados "puros" por algunos economistas, los cuales reflejan el grado de bienestar económico de la nación (crecimiento económico, el pleno empleo, la estabilidad de los precios, el equilibrio de la balanza de pago, la distribución equitativa de la renta y eficiencia).
- La política económica que tiene un carácter social, aunque se mide específicamente en lo económico, pero cumple una función de "beneficio social", al elevar la calidad de vida del hombre mediante la educación, la salud, la seguridad social, la protección del medio ambiente, la defensa y los servicios comunales, entre otros.

En función a estos objetivos, según Cuadrado existirían los siguientes tipos de políticas económicas:

1. *Políticas de Ordenación:* Se corresponden a aquellos lineamientos generales que buscan mantener y/o modificar el marco de actuación de la economía en general, y de la política económica en particular.
2. *Políticas Finalistas:* Se consideran todas aquellas actuaciones encaminadas a reestablecer el funcionamiento económico a través de medidas de políticas económicas (modificación de instrumentos).
3. *Políticas Específicas:* Se corresponden a aquellas actuaciones directamente relacionadas a resolver los problemas de sectores específicos, a través de medidas de política económica (modificación de instrumentos).

De aquel análisis se desprende el tener presente las características de la formación económico social y en particular, la relación que se establece entre la superestructura y su base económica, por ser éste el punto de partida para conocer los objetivos y propósitos finales de la política económica, sus actores y el papel del gobierno en el diseño de la política económica.

Cuadrado concluye su estudio general de la política económica diciendo que no puede ser solo una cuestión para expertos técnicos, sino que en ella se implican otros actores de la sociedad.

<sup>4</sup> Ver CUADRADO-ROURA, J.R. (2001) "Política Económica. Objetivos e Instrumentos" 2ª edición. Mc Graw Hill. Madrid. España.

En este sentido la propuesta del Profesor Cuadrado considera los siguientes elementos conceptuales y metodológicos en relación al análisis de la política económica:

### Taxonomía de la Política Económica

Criterio	Tipología	Contenido básico	Ejemplos
Por su Orientación	Políticas de ordenación	Mantener o modificar el marco económico	Defensa de la competencias
	Políticas de proceso	Resolver problemas derivados del funcionamiento económico	Devaluación del tipo de cambio
Según los instrumentos utilizados	Políticas cuantitativas	Ajustar o adaptar la situación económica a los cambios producidos	Modificación tipo de interés básico del Banco Central
	Políticas cualitativas	Introducir cambios estructurales sin afectar al “marco” económico	Reforma del sistema impositivo
	Políticas de reformas fundamentales	Cambiar, total o parcialmente, los fundamentos del sistema económico	Nacionalización del sector financiero Privatizar empresas y/o servicios públicos
De acuerdo con el nivel de actuación	Políticas macroeconómicas	Influenciar sobre determinados agregados macroeconómicos para conseguir ciertos objetivos	Incremento del gasto público
	Políticas microeconómicas	Influir o alterar las decisiones individuales para modificar la asignación de recursos	Desgravación fiscal a la exportación para un sector productivo.
En función de su dimensión temporal	Políticas a largo plazo	Influir sobre determinadas variables económicas o conseguir objetivos para periodos superiores a 8 años	Programas globales de dotación de infraestructuras Programas de carácter educativo
	Políticas a mediano plazo	Idem para periodos de tiempo de 4 a 5 años	Mejorar la dotación de infraestructuras en las áreas desfavorecidas
	Políticas a corto plazo	Idem para periodos de tiempo no superiores a 18 a 24 meses	Concesión de estímulos fiscales y crediticios para activar la demanda agregada

Fuente: J. Cuadrado Roura. Política Económica: Objetivos e instrumentos.

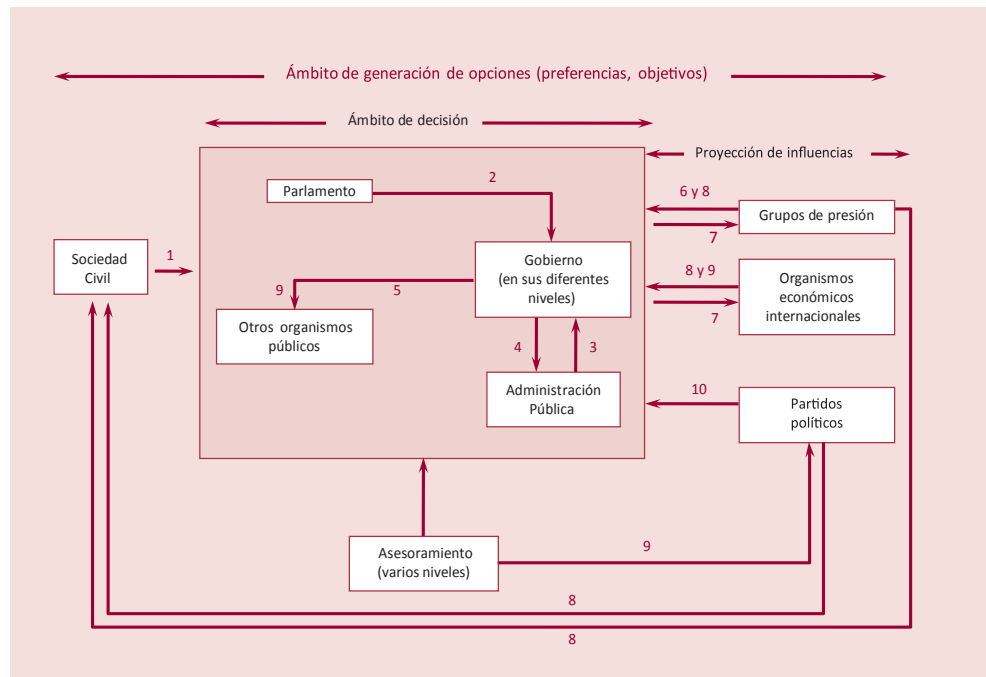
### Principales Objetivos de la Política Económica

Objetivos	Significado y medición
Crecimiento económico	Lograr tasas de crecimiento de la producción satisfactorias, incluyendo cambios estructurales continuos en el tejido productivo.
	Indicadores. Tasa media anual de crecimiento del PIB o tasa de crecimiento del PIB per capita.
Pleno empleo	Garantizar la creación neta de puestos de trabajo para proporcionar un nivel de vida razonable a todos los miembros capacitados de la fuerza laboral disponible, reducir y prevenir el desempleo cíclico a corto plazo, eliminar el desempleo estructural y otras formas de desempleo persistente a largo plazo.
	Indicadores: tasa de desempleo, distribución del empleo/desempleo por edades, por sexos, por regiones, etc.
Estabilidad de precios	Mantenimiento del nivel general de precios, o una tasa de inflación reducida.
	Indicadores: índice de precios al consumidor, índice de precios al por mayor y otros índice de precios.
Distribución de la renta y la riqueza	Reducción progresiva de las diferencias entre los niveles de ingresos personales, la concentración de la riqueza y la provisión de bienes públicos.
	Medición: la distribución del total de la renta disponible acumulando los percentiles de familias de acuerdo con la renta familiar total, el porcentaje de familias que disfrutan de una renta familiar menor que la media, distribución de la renta entre áreas rurales y urbanas.
Equilibrio de la balanza de pagos	Reducir el déficit exterior a medio plazo, mantener un nivel de reservas de divisas y la solvencia frente al exterior.
	Indicadores: saldo de la balanza por cuenta corriente, evolución de la balanza comercial, evolución del tipo de cambio.

**Fuente:** J. Cuadrado Roura. Política Económica: Objetivos e instrumentos.

En esta perspectiva, Cuadrado propone un esquema general que sistematiza la participación de los diversos agentes económicos o actores, en el proceso de elaboración de la política económica, segmentándolo en tres partes, primero el ámbito de generación de opciones, segundo el ámbito de decisiones y tercero el ámbito de proyección de influencias. A continuación se presentan las versiones más difundidas sobre el particular:

## Principales Objetivos de la Política Económica



**Fuente:** J. Cuadrado Roura. Política Económica: Objetivos e instrumentos.

1. Revelación de preferencias
2. Designación/control político
3. Ejecución de actuaciones
4. Relación de agencia/delegación
5. Delegación/autonomía/relación de agencia
6. Presiones/búsqueda de intereses específicos
7. Consultas
8. Influencias
9. Asesoramiento técnico
10. Revelación de preferencias, búsqueda de objetivos ideológicos e influencias

### Elaboración de la Política Económica: Fases, Contenido y Actores

Fases	Contenido	Actores
1. Reconocimiento de problemas	Obtención de información	Administración pública (burocracia) Gobierno Partidos políticos Medios de comunicación Grupos de interés Organizations internacionales
2. Análisis de problemas y alternativas	Previsiones económicas e interpretación de los datos.	Gobierno Administración pública (burocracia)
	Desviaciones sobre los objetivos y causas.	Asesores externos
3. Diseño de medidas	Planteamiento de medidas y de posibles alternativas	Gobierno Administración pública (burocracia) Grupos de interés Partidos políticos Organizations internacionales
4. Consultas	Deliberaciones políticas y técnicas	Expertos Grupos de interés Organizations internacionales
5. Discusión y aprobación parlamentaria	Debate y aprobación de las medidas	Partidos políticos Gobierno
6. Ejecución	Puesta en marcha de las medidas adoptadas	Gobierno Administración pública (burocracia)

**Fuente:** J. Cuadrado Roura. Política Económica: Objetivos e Instrumentos.

Con relación a la política comercial, el profesor Cuadrado indica que, en la medida en que sus distintos instrumentos (como los aranceles, las cuotas o los subsidios) afectan a los precios y a las cantidades producidas, el ámbito de la política comercial es esencialmente "microeconómico".

Los instrumentos de política comercial son numerosos y, en ocasiones, difíciles de identificar, sin embargo, Cuadrado nos presenta algunos de los instrumentos de política comercial en materia de exportaciones.

## Instrumentos de Política Comercial tendentes a aumentar las Exportaciones

<b>A) Ayudas a la exportación</b>
A.1) Subvenciones directas
A.2) Desgravación fiscal y ventajas crediticias
<b>B) Regímenes económicos en aduana</b>
B.1) Admisión temporal
B.2) Otros regímenes económicos en aduana
<b>C) Actuaciones institucionales</b>
C.1) Seguro a la exportación
C.2) Centros de Promoción de Exportaciones
C.3) Zonas francas
<b>D) Supresión de barreras a la exportación</b>
D.1) Licencias a la exportación
D.2) Impuestos a la exportación
D.3) Monopolios de exportación
D.4) Trabas administrativas
D.5) Trabas a la inversión extranjera
D.6) Precios de referencia
D.7) Depósitos previos a la importación para empresas exportadoras
<b>E) Supresión del control de cambios a la exportación</b>

Fuente: J. Cuadrado Roura. Política Económica: Objetivos e instrumentos.

### Organismos Internacionales y la política de exportaciones

Es importante añadir dentro de este marco teórico referencial, cual es el tratamiento que le otorgan los principales organismos multinacionales al tema de la política de exportaciones en las últimas décadas. Los programas de las instituciones de Bretton Woods (el BM y el FMI) promueven las políticas de promoción de exportaciones dirigidas a la generación de divisas. Estos programas de ajuste estructural promovidos por el FMI y el BM tienen como estrategia estimular el crecimiento económico basado en exportaciones y la inversión extranjera. Bajo este enfoque, el comercio exterior fomenta el desarrollo cuando las exportaciones del país lo impulsan. Una evidencia contundente utilizada es que el crecimiento propiciado por las exportaciones fue la clave de la política industrial que enriqueció al continente asiático en las últimas décadas.

En el marco de los programas del BID sobre comercio e integración, esta institución insiste en que los países deben desarrollar políticas comerciales

multipolares y no unipolares, es decir, negociaciones en simultáneo con distintas regiones, para buscar todas las oportunidades que ofrece la economía global. El BID asume que el Estado debe tener políticas proactivas para el fomento de las exportaciones y para ello se requiere crear un ambiente propicio en la economía nacional y consensos para producir sinergias entre el sector público y el privado, en amplia consulta con la sociedad civil.

Bajo esta perspectiva, a modo de sugerencia para toda la región, el Departamento de Integración y Programas Regionales del BID señala que la política comercial debe tener cuatro objetivos.

1. Incrementar las exportaciones hasta niveles más adecuados a las necesidades de financiamiento externo.
2. Diversificar los productos, tendiendo a los de mayor valor agregado
3. Desconcentrar las ventas por destino para reducir riesgos.
4. Multiplicar el número de exportadores mediante la construcción de cadenas de valor.

Por su parte la OMC administra, conjuntamente con las Naciones Unidas, el Centro de Comercio Internacional, creado en 1964 a petición de los países en desarrollo, para ayudarles a promover sus exportaciones. Dicho Centro atiende las solicitudes de asistencia de los países en desarrollo para la formulación y ejecución de programas de fomento de las exportaciones y de operaciones y técnicas de importación. Facilita información y asesoramiento sobre los mercados de exportación y las técnicas de comercialización y presta ayuda para el establecimiento de servicios de comercialización y promoción de las exportaciones y para la formación de personal con destino a esos servicios. La asistencia del Centro a los países menos adelantados es gratuita.

## Capítulo 5

# **DESARROLLO DE LA POLITICA DE EXPORTACIONES EN EL PERU 1990-2005**

En este capítulo se efectúa un análisis de las políticas de tipo comercial implementadas en el Perú entre 1990 y el 2005, con énfasis en las de exportaciones, con lo cual se podrá efectuar un diagnóstico de las mismas, evaluar sus resultados y mejorar las estrategias de inserción del país en el mercado global. Durante este periodo que se inicia con la liberalización comercial, se observa el hecho que mientras la tarifa nominal promedio caía, la recaudación arancelaria como porcentaje del valor de las importaciones apenas se vio afectado, contraste que se explica por la eliminación simultánea de las restricciones cuantitativas a las importaciones y las rebajas arancelarias.

Por otro lado, la eliminación de los controles de cambio propició el ingreso de capitales que habían salido del país durante las décadas de los 70's y 80's; así como, la retención de una mayor proporción de los ingresos del narcotráfico, lo cual aunado al ingreso de capitales extranjeros, perfiló una suerte de "enfermedad holandesa" que ha mantenido deprimido el tipo de cambio real, principalmente durante los últimos años.

Una constante del comercio exterior peruano, a pesar de los significativos cambios en la política comercial, es la alta concentración de nuestras exportaciones en términos de mercados y productos. En el primer caso destaca la economía norteamericana, y en el segundo las materias primas.

Si bien el Perú abandonó súbitamente la estrategia sustitutiva de importaciones a partir de 1991, no ha formulado e implementado una verdadera estrategia de crecimiento económico orientado hacia afuera, quizás confiando políticamente que las fuerzas del mercado emitieran las señales que condujeran a una mayor diversificación de la producción y las exportaciones.



Asimismo, aunque el país ha estado muy activo buscando incrementar su participación en el comercio internacional mediante nuevos mercados para sus productos a través de variados acuerdos preferenciales con países desarrollados y en desarrollo, no ha tenido una orientación clara y precisa en las negociaciones comerciales sino hasta los últimos años.

## **5.1 Política Comercial Peruana 1990 - 2005, una perspectiva general**

### **5.1.1 Liberalización comercial y cambiaria**

La liberalización comercial y cambiaria que se inició a mediados de 1990 constituye un ingrediente importante de un programa económico que, además de ella, ha tenido como elementos básicos la reducción del rol del Estado en la economía, la promoción de la inversión extranjera, la reforma del sector financiero y la liberalización del mercado laboral. Esta reorientación de la política económica -luego de más de tres décadas de aplicar de manera poco consistente el modelo de crecimiento sustitutivo de importaciones sin mayores resultados- se inició inmediatamente luego de asumir el cargo Alberto Fujimori en su primer gobierno en julio de 1990. Los objetivos básicos de la política económica seguida por el nuevo gobierno se pueden identificar revisando las cartas de intención firmadas anualmente con el FMI desde 1991, esto también como resultado, se debe anotar, de una creciente globalización que es política y económica.

La eliminación de las restricciones cuantitativas que afectaban tanto a las importaciones como a las exportaciones, fue otro ingrediente importante en el programa de liberalización comercial, pues debe recordarse que dichas restricciones jugaron un rol muy importante en el esquema proteccionista del período 1960-1976 y, aunque perdieron importancia entre 1977 y 1990, continuaron siendo usadas con diversos propósitos.

### **5.1.2 La Supresión de las Restricciones Cuantitativas**

Comenzando por las restricciones cuantitativas sobre las importaciones, en agosto de 1990, el nuevo gobierno redujo el número de ítems de la lista de importaciones prohibidas de 539 a 25 y, al eliminar los controles cambiarios, suspendió la exigencia de la licencia previa de importación y otras normas para-arancelarias, con excepción de las de carácter sanitario. Al mes siguiente se terminó de eliminar la prohibición de importaciones al derogarse la lista de productos de importación prohibida, ya que en marzo de 1990, se había eliminado el otro tipo de restricción cuantitativa a las importaciones, esto es, el monopolio estatal (Enci, Ecasa y Petro Perú).

En lo concerniente a las restricciones cuantitativas a las exportaciones -que habían sido de menor importancia que las que afectaron a las importaciones-, cabe mencionar que estas, incluyendo las asociadas al control de cambios,

fueron rápidamente eliminadas. También se suprimió el rol que cumplían las juntas nacionales de café, arroz, trigo, lácteos y la junta de comercialización externa de productos pesqueros en lo referente al comercio exterior.

## **5.2 Un Panorama General de la Política de Exportaciones**

Por el lado de las exportaciones, se destaca la eliminación de los impuestos a las exportaciones tradicionales, así como la supresión del subsidio a las exportaciones no tradicionales (CERTEX), y su reemplazo por una variedad de instrumentos (drawback, admisión temporal y zonas francas industriales). Las exportaciones en el año 2001 ascendieron a US\$ 6,937 millones, de dicho monto exportado, el 68% correspondió a productos tradicionales y solo el 32% a productos no tradicionales, manteniendo casi invariable dicha proporción desde los 70's. En este sentido, un objetivo para el crecimiento de las exportaciones es lograr un ascenso en el rubro no tradicional, debido al mayor valor agregado de éstas y como una manera de evitar las consecuencias de una tendencia a la baja en los precios de los commodities.

Además de la concentración de las exportaciones en los productos tradicionales, existe el problema de la asimetría en la distribución de las exportaciones por empresas, ya que la gran mayoría de estas últimas exporta valores menores a US\$ 1 millón al año. Esto implica la existencia de concentración en las empresas exportadoras (solo el 12% de ellas representa el 94,8% del total exportado), así como una limitada capacidad dinamizadora del sector exportador en la economía. Ello podría explicar la poca relevancia que tiene el mercado internacional para buena parte del empresariado, a diferencia de otros países de la región, donde la inserción al mercado internacional es una política de Estado, totalmente aceptada por la ciudadanía.

En cuanto a las exportaciones per cápita, éstas sólo alcanzan la cifra de US\$ 268 por habitante, según los datos al año 2000. Al comparar con el resto de países latinoamericanos (ver el grafico 2), nos damos cuenta que el Perú se encuentra en una posición inferior porque su nivel de exportaciones per cápita está muy por debajo de los niveles presentados por Chile, Costa Rica y México, países que para entonces ya superaban los US\$ 1.000 per capita.

### **5.2.1 La Eliminación de los Impuestos y la Reducción de los Incentivos a las Exportaciones**

Por el lado de los impuestos a las exportaciones tradicionales, la importancia de éstos había ido declinando ya por mucho tiempo, y lo continuó haciendo con el reforzamiento de los controles cambiarios hacia mediados de 1990. A partir de esa fecha, el nuevo gobierno tomó una posición drástica e inició la eliminación progresiva de dichos impuestos en noviembre de 1990, y para enero de 1992 ya habían desaparecido por completo.

Por el lado de los subsidios -o incentivos en general- a las exportaciones no tradicionales, donde el instrumento más importante durante dos décadas

había sido el CERTEX, las medidas dispuestas fueron también radicales. Inmediatamente después del shock de agosto de 1990, como parte de una disposición que eliminaba beneficios tributarios, el gobierno fijó una tasa única de 10% para el CERTEX básico. Tres meses después el gobierno decidió ir aún más lejos y eliminó definitivamente el CERTEX. Igual suerte corrió la línea de crédito proporcionada a través del Fondo de Exportaciones No Tradicionales (FENT), que fue suspendida en junio de 1990, de tal manera que después de haber representado un monto de US\$ 309,000 por embarque en diciembre de 1989, se redujo a US\$ 25,000 en diciembre de 1990 y desapareció un año después. Sin embargo, otro instrumento, el Seguro de Crédito de Exportación (SECREX) tuvo otro destino y continúa vigente hasta hoy en manos privadas.

Cabe indicar que en reemplazo del CERTEX se han introducido otros mecanismos de apoyo a las exportaciones, tales como el drawback, la admisión temporal y las zonas francas industriales. Así, en marzo de 1991 se introdujo la figura del drawback, al autorizarse la devolución de impuestos pagados por los exportadores no tradicionales. Los impuestos a ser devueltos serían el Impuesto General a las Ventas (IGV), el Fondo Nacional de Vivienda (Fonavi) y los aranceles a las importaciones. El crédito fiscal -monto a ser devuelto- sería descontado del impuesto a la renta y al patrimonio empresarial, por intermedio de un certificado de devolución de crédito fiscal. Sin embargo, este régimen no operó en la práctica, pues fue suspendido en febrero de 1992.

Pero para entonces, la ley del IGV ya incluía un capítulo sobre la devolución de este impuesto a los exportadores no tradicionales, derecho que fue extendido a todos los exportadores en agosto de 1992; también se empezó a devolver el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) a los exportadores no tradicionales y a los exportadores mineros, pero al mismo tiempo se dejó definitivamente de lado la devolución del impuesto del Fonavi y del Arancel de Aduanas.

En lo concerniente a la devolución del IGV a los exportadores, este sistema contemplaba el uso de Notas de Crédito Negociables, las cuales restringían la posibilidad de transferir a terceros los saldos a favor que resultaban de la compensación. Se debe enfatizar que dichas Notas de Crédito Negociables sólo permitían la devolución del IGV, y no de otros impuestos, tales como los aranceles a las importaciones de insumos. Sin embargo, en el nuevo texto único de la Ley General de Aduanas, publicado en abril de 1994, se incluyó el drawback como un régimen aduanero especial para la devolución de los aranceles a las importaciones, pero su reglamento fue aprobado sólo en junio del año siguiente. Dicho reglamento fijó un pago por concepto de drawback, o devolución de aranceles, de 5% del valor FOB exportado, pero sólo para aquellos productos que en 1994 se habían exportado por menos de US\$ 10 millones, esto es unas 2,500 partidas arancelarias.

Luego se hicieron una serie de concesiones -se elevó el tope para uso del drawback de US\$ 10 a US\$ 20 millones, se dejó de lado la aplicación de las Notas de Crédito Negociables, por lo que los exportadores reciben el pago del drawback en efectivo, entre otros menos importantes- lo que llevó a que

durante 1996 se pagaran unos US\$ 350 millones en la forma de devolución de impuestos a los exportadores no tradicionales por restitución de IGV y de aranceles a las importaciones.

Por otro lado, el régimen de admisión temporal -originalmente creado en 1977-estaba incluido en la Ley General de Aduanas de 1988, reglamentada recién en noviembre de 1990. Al darse una nueva Ley General de Aduanas en noviembre de 1991, se incluyó la admisión temporal dentro de los regímenes aduaneros especiales. La nueva legislación ya no fijaba un plazo para la re-exportación del producto, que era de doce meses en la ley anterior. Sin embargo, un año después esta legislación dejó en suspenso a la admisión temporal, finalmente eliminada en junio de 1993. En su reemplazo se aprobó una norma específica sobre regímenes de tráfico de perfeccionamiento activo (TPA).

A pesar de que la figura de la admisión temporal ya tiene 20 años en la legislación comercial peruana, el uso de este régimen por los exportadores continúa siendo muy limitado por la falta de información, los trámites burocráticos envueltos y los costos financieros que ocasiona la garantía bancaria requerida para acogerse al sistema. La poca importancia de la admisión temporal se puede observar en las cifras disponibles sobre importaciones bajo este régimen, que muestran que en 1996 sólo un 2.2% del total importado (o US\$ 172 millones) ingresó al país bajo este régimen, y su cifra no tiende a subir.

En cuanto a las zonas francas industriales (ZFI), su creación tomó impulso al finalizar el primer gobierno aprista, llegándose a crear seis de ellas, aunque sin empezar ninguna a funcionar. Al inicio del primer gobierno de Alberto Fujimori, se creó una nueva ZFI en Pisco en agosto de 1990 y, en octubre de 1991, se dieron las reglas operativas para el funcionamiento de las ya creadas. Al mes siguiente se dictó una nueva Ley de Zonas Francas, Zonas de Tratamiento Especial Comercial y Zonas Especiales de Desarrollo, que otorgaba a las empresas establecidas en dichas zonas, un régimen especial en cuestiones tributarias y laborales, entre otros beneficios.

Hacia fines de 1996 sólo estaban en funcionamiento Zofri-Ilo y Zotac (en Tacna), pero esta última tiene un carácter diferente, pues es una Zona de Tratamiento Especial Comercial y no industrial. En el caso de Zofri-Ilo, se realizó inversión en infraestructura y hubo hasta cuatro empresas autorizadas a operar. En octubre de 1996 se aprobó el reglamento de los Centros de Exportación, Transformación Industrial, Comercio y Servicios (Ceticos) de Ilo, Matarani, Tacna y Paita, en sustitución de las zonas francas industriales, pero el cambio de algunas reglas del juego afectó las expectativas de los inversionistas. De esta manera, la actividad en el puerto de Ilo se ha limitado básicamente a la reparación de vehículos importados siniestrados o con dirección a la derecha, a pesar de haberse aumentado de 5 a 10 millones de dólares el límite máximo exportado en el ejercicio anterior para que una actividad pueda establecerse en los Ceticos.

### 5.2.2 Aranceles, impuestos e incentivos

Al terminar el primer gobierno del Presidente García a mediados de 1990, el promedio arancelario era de 66 % (incluyendo la sobretasa de 19 %), con una desviación estándar de 25 % y un rango que iba de 0 % a 110 %. Los cambios introducidos en esta área por el gobierno de Fujimori fueron radicales, efectuando sucesivas rebajas en la protección, y para abril de 1997 el promedio arancelario ya era de 13.2%, con desviación estándar de 3%.

Una decisión importante en cuanto a la nueva política comercial fue tomada en diciembre de 1990, cuando se publicó un cronograma de reducción semestral de las tasas arancelarias, que tenía como objetivo alcanzar un arancel flat de 15% para enero de 1995. Hasta mediados de 1997 no se había alcanzado la meta del arancel flat y aunque tampoco se había renunciado explícitamente a ese objetivo, la decisión del gobierno peruano de reintegrarse al Grupo Andino implicaría que se tendría que respetar el AEC andino. Es interesante anotar que la nueva orientación de la teoría del comercio internacional, que enfatiza el rol jugado por los rendimientos crecientes y la estructura de los mercados en la configuración de los flujos y las políticas comerciales<sup>5</sup>, en alguna medida resta validez a los argumentos teóricos en favor del arancel flat.

Según cálculos del Banco Central, a fines de 1991 la protección efectiva promedio era de 18%, estando el promedio nominal en 17%<sup>6</sup>, ahora se estima que el promedio nominal está en 13%, y la protección efectiva promedio estaría alrededor de 15%. Si bien un resultado importante de la liberalización comercial tiene que haber sido una economía más abierta, ello no es sencillo de ilustrar dada la posibilidad de que las cifras sobre PBI estén sobrestimadas. Otro efecto de la liberalización comercial tendría que haber sido sobre la recaudación tributaria, pero un elevado Impuesto General a las Ventas ha permitido al gobierno reducir los aranceles sin disminuir sus ingresos. Incluso si no se toma en cuenta el IGV que pagan las importaciones, la recaudación arancelaria no ha disminuido, ni en términos absolutos ni en términos relativos. Una de las razones que explican que la recaudación arancelaria no haya disminuido, a pesar de la reducción de los aranceles nominales, fue la rápida eliminación de las exoneraciones y rebajas arancelarias, cuyo uso había jugado un rol muy importante en la política comercial desde 1960.

Debe mencionarse que actualmente el monto recaudado por IGV a las importaciones es mayor que el monto recaudado por aranceles. Así, en septiembre de 1990 se dejaron sin efecto todas las exoneraciones y rebajas arancelarias, con excepción de las aplicadas a convenios y tratados internacionales, zonas francas, donaciones y universidades, así como las importaciones efectuadas por el Banco Central.

Los derechos fijados por el Arancel de Aduanas son de carácter ad valorem, aplicables sobre el valor CIF de las mercancías. En junio de 1993, se estableció

<sup>5</sup> ver Helpman y Krugman 1985

<sup>6</sup> BCRP, *Memoria* 1991,47

un tipo arancelario del 15 % para un 86 % de las partidas arancelarias y un tipo del 25 % para las demás. Esta estructura fue modificada en abril de 1997: los tipos arancelarios se redujeron a 12 y 20 %. Posteriormente, con el gobierno de transición, se modificó la estructura arancelaria, al pasar a los niveles de 4, 12 y 20 %.

Asimismo, el 26 de abril del 2001, se redujo de 12 a 4 % el ad valorem a una lista de 1.390 partidas compuestas por insumos, partes y piezas no producidas localmente. De esta manera, el arancel promedio simple, a septiembre de 2001, se redujo de 13,5% a 11,8%; sin embargo, la dispersión arancelaria se elevó.

En marzo del 2002 se redujo la tasa ad valorem de 12 y 20 % a 7 %, aplicable a 1.560 partidas de bienes de capital, las cuales representaron el 21,1% de las importaciones totales en 2001. Luego, a 312 partidas afectas a esta reducción, se les aplicó una sobretasa de 5 %. Con la medida aplicada, la estructura arancelaria alcanzó ocho niveles y las importaciones afectas al 12% disminuyeron de 74 a 52%. Por otra parte, de febrero a abril del 2002, el arancel promedio se redujo de 11,9 a 11,0 % y el arancel promedio ponderado por importaciones de 2001, disminuyó de 11,9 a 10,8. %; sin embargo, la dispersión aumentó de 28,49 a 31,76. Finalmente, en septiembre del 2002, se modificaron las tasas de derechos ad valorem CIF de las subpartidas nacionales correspondientes a maquinaria y equipo. Así, para 178 partidas arancelarias, se redujo la tasa ad valorem de 7 a 4 %.

De estos movimientos, sobre todo en los últimos años, se puede deducir que no existe claridad en la política arancelaria ni en sus impactos en la asignación de recursos. En un estudio en marcha de unos investigadores de la PUCP, se muestra que, a pesar de la multitud de cambios, en realidad la estructura de la protección efectiva no habría cambiado sustancialmente.

En consecuencia, no se estaría en un proceso de real liberalización, con criterio técnico y estratégico. Las marchas y contramarchas en política comercial son peligrosas, pues no indican a los inversionistas donde es más eficiente y rentable realizar sus inversiones. Esto es menos transparente aún, cuando se trata de las políticas comerciales no arancelarias. Las decisiones relacionadas con sobretasas arancelarias, los derechos específicos variables, el drawback, entre otros, se hacen ad hoc al momento político y no en función de una acertada asignación de recursos, para lograr de manera armoniosa el desarrollo del país.

### **5.3 Características del Régimen Cambiario**

Con la liberalización cambiaria se pasó de un sistema de control de cambios con tipo de cambio controlado, vigente hasta 1990, a uno de total libertad de cambio y tipo de cambio flotante en un mercado unificado, todo ello en muy corto tiempo. Las modificaciones empezaron con el retiro del Banco Central del mercado cambiario el 31 de julio de 1990.

Luego, como parte del paquete de medidas del 8 de agosto de ese mismo año, se dió una Resolución Cambiaria que liberalizaba y simplificaba los controles cambiarios, unificando el tipo de cambio, el cual sería determinado por el mercado, dejando sin efecto todas las resoluciones cambiarias emitidas desde 1977 -año de la creación del Mercado Único de Cambios-, pero sin derogar el MUC.

El nuevo régimen del MUC incluía la emisión de Certificados de Libre Disponibilidad, CLD's, contra el 100% de los ingresos en moneda extranjera de los exportadores; los bancos fueron autorizados a comprar y vender moneda extranjera y CLD's al tipo de cambio de oferta y demanda , así como a recibir depósitos en moneda extranjera ; se sustituyó la licencia previa de importación por un registro de importación, el cual debía hacerse en un plazo máximo de 30 días a partir del aforo de la mercadería; y, en el caso de las importaciones de bienes de capital, se permitió el pago adelantado hasta por el 20% del valor de la importación.

Dos días después de ponerse en vigencia el nuevo sistema, y buscando capturar parte de los beneficios extraordinarios que, como resultado de la devaluación del tipo de cambio obtendrían los exportadores, el gobierno introdujo un impuesto de 10% a la entrega de moneda extranjera al sistema financiero. Pero la evolución del tipo de cambio no fue la estimada por el gobierno, que esperaba que la cotización subiera de 355,000 a 500,000 intis por dólar, pero lo que hizo fue retroceder el tipo de cambio a 320,000<sup>7</sup>. Dos meses después, en octubre de 1990, se dejaron de emitir los CLD's, depositándose directamente el importe del valor exportado en una cuenta en dólares abierta en el sistema financiero por el exportador.

En febrero de 1991 se aprobaron una serie de importantes simplificaciones y flexibilizaciones: se facilitó en mayor grado la remisión de moneda extranjera al exterior; se levantó la obligación de mantener la moneda extranjera en el sistema financiero; se eliminó la mayoría de restricciones y límites a la venta por el sistema financiero de moneda extranjera a particulares; se flexibilizaron los requisitos para constituir agendas de cambio, entre los mas importantes. En marzo del mismo año continuaron los cambios en la misma dirección: el exportador ya no tenía necesariamente que entregar al sistema financiero el 100% del valor exportado; se eliminó el plazo de inscripción de las importaciones en el registro de importación; se suprimieron las restricciones al pago anticipado de importaciones de cualquier tipo; se autorizó la libre apertura por residentes de cuentas en bancos del exterior; se permitió el uso de CBME para el pago de importaciones y otros pagos al exterior; se siguió liberalizando la remisión de dinero al extranjero; entre otros.

Finalmente, a fines de marzo de 1991, se derogó el Decreto Ley 21963 que creó el Mercado Único de Cambios en octubre de 1977. De esta manera se eliminó definitivamente la obligación de entregar al Banco Central los dólares

---

<sup>7</sup> Banco Central de Reserva, *Memoria 1990*, 48

producto de las exportaciones, obligación que existía desde 1967. También se autorizó legalmente al Banco Central a intervenir en el mercado cambiario, adquiriendo o vendiendo moneda extranjera a través del sistema financiero -este ultimo tipo de operaciones las había estado realizando el BCR desde agosto de 1990, cuando se inicio el proceso de reforma<sup>8</sup>, y a introducir una serie de instrumentos de política monetaria, tales como redescuentos, pagarés y letras afianzadas en moneda nacional, dirigidos a rebajar las tasas de interés y elevar el tipo de cambio real.

Las siguientes modificaciones fueron de menor importancia. Siempre, buscando incentivar la inversión privada, en septiembre de 1991 se dió el Decreto Legislativo 668, garantizando la libertad de comercio, así como la determinación del tipo de cambio por el libre juego de la oferta y la demanda. Posteriormente, en diciembre, se dieron los dos últimos cambios de cierta importancia: se eliminó la restricción existente desde 1983 sobre el pago de la deuda de corto plazo del sistema financiero con el exterior, restricción que había obligado a los bancos a depositar los pagos por dicha deuda en una cuenta especial en el Banco Central, depósitos que se empezaron a devolver a los bancos locales; y, se elimino el régimen cambiario especial aplicado a los contratistas petroleros extranjeros, el cual aún no había sido derogado.

### 5.3.1 La Caída del Tipo de Cambio Real

Una sucesión que generó mucho debate en los últimos años es el asunto del comportamiento del tipo de cambio real luego de iniciado el programa de liberalización en 1990. Tanto en el ambiente académico como en el sector productivo se ha hablado de un retraso cambiario que estaría afectando la competitividad de nuestro sector transable, en particular nuestras exportaciones.

Una primera manera de medir el tipo de cambio real bilateral (TCR) es usando la expresión  $TCR = E * P_{usa} / P_{per}$ , donde E es el tipo de cambio nominal (nuevos soles x dólar), y los P's los correspondientes niveles de precios. Se puede usar tanto los precios al consumidor como los precios al por mayor. En ambos casos se observa una verdadera conmoción durante los tres años que preceden al programa de apertura, para llegar al segundo trimestre de 1990 básicamente con el mismo nivel (110 puntos) del primer trimestre de 1987 (que era 100 puntos). A partir de entonces, con la apertura y la política de ajuste, hay una caída que dura tres trimestres, luego de lo cual ambas series se estabilizan, a un nivel de 30 en el caso del índice que usa los IPC's, y a un nivel de 60-70 en el caso del índice que usa los IPM's.

Esto reflejaría pues, efectivamente, una apreciación de la moneda nacional en términos reales después de 1990, estimado en un 30% o 35%, si es que usamos la serie mas creíble, esto es, la que emplea el Índice de Precios al por Mayor. Esta apreciación estaría perjudicando el sector transable de la economía, pero habría permitido al gobierno llevar adelante exitosamente su programa antiinflacionario.

<sup>8</sup> Banco Central de Reserva, Memoria 1990, 48



Una segunda manera de medir el tipo de cambio real bilateral, es usando la expresión  $TCR = E \cdot CLU_{usa} / CLU_{per}$ , donde E es el tipo de cambio nominal (nuevos soles x dólar) y los CLU's los correspondiente índices de costos laborales unitarios del sector manufacturero (CLU = índice salarial/índice de productividad de la mano de obra). Este tipo de cambio real busca medir la competitividad de la mano de obra peruana frente a la norteamericana. En primer lugar, hay una caída fluctuante de unos 30 puntos, pero que llega a durar hasta un par de años, para luego recuperar lo que parecería ser su equilibrio de largo plazo (los 100 puntos), aunque experimentando una ligera caída (unos 10 puntos) durante los dos últimos años de la muestra. La diferencia de resultados se explica por el comportamiento de los salarios reales en el Perú, los cuales permanecen rezagados frente al aumento de la productividad de la mano de obra manufacturera, sector que ha experimentado una reducción del 30% en su empleo, a pesar de lo cual la producción subió en un 25% entre el segundo trimestre de 1990 y el mismo trimestre de 1996, todo lo cual implica una tremenda disminución de los costos laborales efectivos.

En resumen, si dejamos de lado el tipo de cambio real que usa el Índice de Precios al Consumidor y la conmoción de los tres años previos a la apertura, podemos llegar a la conclusión de que efectivamente ha habido una apreciación real de la moneda doméstica que podría fluctuar entre el 10% y el 30 %, dependiendo del indicador que usemos. Dicha apreciación ocurrió durante un periodo muy corto luego de la apertura, como resultado de la política monetaria restrictiva de ese momento, y debe haber contribuido al programa de desinflación del gobierno. Entre los factores que han permitido el mantenimiento de esta apreciación podríamos mencionar el narcotráfico, el retorno de capitales fugados y los ingresos de capitales extranjeros atraídos luego por la privatización de empresas estatales, que estarían configurando una suerte de "enfermedad holandesa"

#### **5.4 Políticas de Integración Comercial**

El Perú se ha mostrado muy dinámico en cuanto a su participación en la búsqueda de apertura de los mercados externos para los productores domésticos, a través de acuerdos preferenciales de distinto alcance, algunos con más éxito que otros. No obstante, no se ha tenido un norte claro en cuanto a las negociaciones comerciales. Existe poco conocimiento de los procesos de integración y de sus objetivos. Se habla de preferencias arancelarias concedidas por países como EE UU (ATPDEA) o la Unión Europea, como si fueran acuerdos logrados con dichos países o regiones y no como concesiones unilaterales que podrían ser retiradas por los concedentes. Se promueve el bilateralismo, cuando es conocido que sus efectos pueden distorsionar considerablemente el comercio, y se desechan los acuerdos más profundos (como las uniones aduaneras o acuerdos plurilaterales), sin reconocer sus potenciales efectos dinámicos y sin aprovechar las externalidades subregionales o regionales (como es el caso de las de la CAN o el propio ALCA), y, finalmente, se olvida que el marco multilateral (Organización Mundial del Comercio - OMC) es el más relevante para lograr impactos menos distorsionadores en el comercio (gracias a las cláusulas de nación más favorecida y trato nacional, entre otras ventajas).

Los diferentes acuerdos preferenciales en los que está participando el Perú van desde preferencias otorgadas por EE UU y la Unión Europea, pasando por acuerdos bilaterales como el que se tiene con Chile, o los avances de alcance parcial con México y algunos países del Mercosur, los avances en la conformación del área de libre comercio con la CAN o el ALCA, y la búsqueda de un mercado más profundo vía la unión aduanera con la propia CAN. Lo importante de este mapa es que no son procesos excluyentes, todo lo contrario, son procesos que nos aproximan a una creciente integración al mundo y nos permiten el fortalecimiento de los mercados y la atracción de inversiones.

#### 5.4.1 Cuadro Resumen de los Principales Acuerdos Multilaterales y Bilaterales

A continuación se presenta, a manera de ilustración, un cuadro que contiene los acuerdos de integración comercial en los cuales ha participado el Perú en los últimos 37 años, asimismo se hace una breve descripción del tipo de acuerdo firmado en cada caso.

Perú: Principales Acuerdos Multilaterales y Bilaterales		
Fecha	Organización / región/país	Tipo de acuerdo
1969	Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Venezuela y Perú)	Acuerdo de Cartagena de 1969 que estableció las bases de la Comunidad Andina. Desde 1997 Perú volvió a asumir todas sus obligaciones con la Comunidad Andina, aunque no aplica la tarifa externa común.
1980	Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela)	Organismos de integración económica intergubernamental de América Latina. Creado el 12 de agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo. Incluye acuerdos regionales y acuerdos parciales.
Varios años	Argentina, Brasil, Chile, Cuba, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Uruguay, Venezuela.	Acuerdos bilaterales de alcance parcial en el marco de la ALADI.
1991	Banco Mundial, Organismos Multilaterales de Garantías e Inversiones (OMGI)	Adhesión de Perú al OMGI.
1992	Estados Unidos	Convenio Financiero sobre incentivos para las inversiones
18/12/1994	Organización Mundial del Comercio (OMC)	Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC ratificado por el Congreso Peruano.
22/06/1998	Chile	Acuerdo de Complementación Económica núm.38.

Perú: Principales Acuerdos Multilaterales y Bilaterales		
Fecha	Organización / región/país	Tipo de acuerdo
Nov-98	Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC): incluye 21 economías de la región	Miembro del APEC.
15/08/1999	Comunidad Andina y Brasil	Acuerdo de alcance parcial.
Varios años	Australia, Bulgaria, Canadá, Estados Unidos, Hungría, Japón, Nueva Zelanda, Polonia, Rusia, República Checa, República Eslovaca, Suiza y la Unión Europea.	Concesiones unilaterales otorgadas por estos países a las exportaciones peruanas a través de los esquemas del Sistema Generalizado de Preferencias (GSP).
1994-1998	Estados Unidos y la Unión Europea.	Estados Unidos, con la ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos, ha apoyado las exportaciones peruanas. La Unión Europea apoya con el régimen de franquicia arancelatoria.
A dic/1999	Alemania, Argentina, Australia, Bolivia, Chile, China, Colombia, Dinamarca, Ecuador, El Salvador, España, Finlandia, Francia, Italia, Malasia, Noruega, Países Bajos, Paraguay, Portugal, Reino Unido, República Checa, República de Corea, Rumania, Suecia, Suiza, Tailandia y Venezuela	Convenios sobre promoción y protección recíproca de inversiones
31/10/2002	Estados Unidos	Ley de promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), ofrece acceso libre a más de 5 500 productos.
Ago-03	MERCOSUR: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay.	Tratado de Libre Comercio con MERCOSUR

**Fuente:** OMC. Examen de las políticas comerciales Perú. WT/TPR/69.28 de abril de 2000 y APEC, Perú Individual Action Plan (IAP), [www.apec\\_aip.org/document/PE\\_2004-IAP.htm](http://www.apec_aip.org/document/PE_2004-IAP.htm); Comunidad andina: <http://www.comunidadandina.org>; Ministerio de Comercio Exterior y Turismo: <http://mincetur.gob.pe>. ALADI: <http://www.aladi.org>

Cabe señalar además que en el año 2005 el Perú suscribió un Tratado de Libre Comercio con Tailandia.

#### 5.4.2 El ATPDEA

La aprobación, mediante la firma del presidente de los Estados Unidos George W. Bush, del otorgamiento de preferencias arancelarias del ATPDEA a Perú y otros países andinos, nos puso ante un reto importante para aprovechar estas preferencias. Se debe aclarar que esta fue una concesión unilateral a los países

andinos y no un acuerdo comercial. Así tenemos que esta concesión termina en el año 2006 y no tendría por qué extenderse, a no ser que se demuestre el beneficio que representa para nuestro país y el Perú pudiera negociar su extensión en el Acuerdo de Promoción Comercial (TLC) bajo el criterio de trato especial y diferenciado y como un derecho adquirido en un proceso previo de negociación.

Sin embargo, para ello debemos demostrar que somos usuarios importantes de este privilegio y, en el caso de Estados Unidos, que este tema se encuentra entre sus prioridades del momento. Nuestro país ha sido merecedor del ATPDEA durante la última década, pero si vemos las cifras de las exportaciones que aprovecharon esa puerta de entrada, estas se concentran en más del 70% en productos con escasa elaboración primaria, como los cátodos de cobre refinado y el zinc. Cabe resaltar, sin embargo, el logro de la exportación de espárragos, que se acercaba al 4% de los productos beneficiados con ese acceso, a pesar que éste era relativamente restringido a la contra estación; otros productos beneficiados con un importante acceso fueron algunos metales preciosos para joyería y artículos de joyería.

La ventaja que otorga esta extensión y prórroga del ATPDEA es la incorporación de productos textiles y de confecciones que ya venían exportándose con éxito al mercado americano, a pesar de las barreras arancelarias, gracias a la calidad de la fibra y a una adecuada inserción en las cadenas de distribución americanas, accediendo a los segmentos exclusivos (de alto margen) del mercado. Esta extensión se realiza a otros productos, como el calzado y el atún no enlatado.

Sin embargo, en el sector textil y de confecciones, hay que recordar que para poder satisfacer la cuota asignada se tiene que hacer importantes inversiones en toda la cadena productiva. El Perú no satisface su demanda interna de algodón, básicamente porque las condiciones productivas no son óptimas. En primer lugar, por el alto número de minifundios involucrados; y la ausencia de inversión en investigación y desarrollo genético de semillas, mientras que en el propio Estados Unidos se han realizado muchos trabajos genéticos para mejorar las fibras y hacerlas equiparables a la fibra peruana extralarga; y, por último, por la propia competencia desleal del agro americano que, a través de subsidios a la exportación y ayudas internas, logra reducciones importantes del precio internacional del algodón. Por lo tanto, se debe realizar una política agraria que favorezca la aglomeración de tierras y el desarrollo de un grado de intervención en la mejora genética del algodón peruano, además de fortalecer las capacidades de negociación para combatir los subsidios agrícolas que distorsionan el comercio internacional. De hecho, esto no se puede realizar sin el concurso de todos los participantes de la cadena productiva y del Estado.

Pero no sólo son los textiles y confecciones los que tienen una oportunidad frente al ATPDEA, muchos productos agrícolas no tradicionales, como la páprika, el mango, las uvas, los tomates, las cebollas, las flores, entre varios otros que fueron baluartes tradicionales como el azúcar, pueden acceder al mercado americano si se establecen condiciones competitivas para exportar, por lo que una política agrícola pro exportadora es fundamental.

La agricultura ha sido la gran olvidada y es hora de que sea considerada como una prioridad. Igualmente, algunos productos industriales (como los cerámicos) y pesqueros (como las sardinas), que han sido exitosos en sus exportaciones a países de la región, pueden acceder al mercado gracias a las preferencias arancelarias otorgadas; sin embargo, su aprovechamiento ha sido limitado, quizá por carecer de una adecuada información. Es oportuno que se conozca con claridad cuáles son los productos beneficiados y los requisitos que tienen para su ingreso en ese mercado. La cultura pro exportadora debería enfocarse en la reducción de costos de exportación, que va desde el tema de los fletes internos y los servicios portuarios y aeroportuarios, hasta las propias prácticas empresariales, muchas veces focalizadas en el mercado doméstico.

Por lo tanto, un proceso de integración comercial moderna debe ser concertado entre los sectores productivos y el gobierno. No debemos olvidar que estamos en competencia con otros países andinos en el aprovechamiento de este acceso, en particular con Colombia, que tiene una agresiva política industrial y comercial (incluyendo subsidios a la exportación que todavía no van a dismantelar), que le han permitido no sólo tener exportaciones per cápita mayores a las nuestras sino más diversificadas, con fuerte predominio de las manufacturas. En el caso de las exportaciones de confecciones, están menos integradas que las peruanas, es decir son mayormente maquila, pero tienen volúmenes de exportación bastante mayores que los nuestros. Por otro lado, los andinos no son los únicos con preferencias arancelarias de esta naturaleza, los países del Caribe y los centroamericanos quieren también asegurar su presencia comercial en Estados Unidos, en especial de su industria de confecciones y no solo la maquilera. Para ello ya esta concretándose un acuerdo bilateral entre Centroamérica y Estados Unidos, que busca asegurar estas preferencias.

Finalmente, dos eventos mundiales son de suma importancia en la competencia por el mercado norteamericano. En primer lugar, el acceso de China a la OMC, cuyos costos de producción son bastante bajos en confecciones y otras industrias llamadas ligeras y cuentan también con industrias con alto componente tecnológico y, en segundo término, el fin del acuerdo multifibras del GATT en el año 2006, que obliga a la eliminación de las cuotas al acceso de estas industrias.

Otro de los cambios de dirección en política desde 1990 ha sido la preferencia del nuevo gobierno por las negociaciones comerciales bilaterales en lugar de las relaciones multilaterales que priorizaron los gobiernos previos, opción que ha llevado al gobierno a mantener relaciones más bien conflictivas con los países andinos.

En diciembre de 1991, los presidentes andinos firmaron el Acta de Barahona, en la cual se decidió implementar el área de libre comercio a partir de enero de 1992 (julio del mismo año en el caso del Perú y Ecuador) y eliminar todas las listas de excepciones para enero de 1993 (excepto Ecuador, que debía hacerlo para junio de 1994). También se fijaron cuatro niveles del Arancel Externo

Común (5, 10, 15 y 20%), pero sin fijar el nivel correspondiente a cada partida arancelaria, y se estableció que enero de 1992 sería la fecha de su entrada en vigencia, acordándose eliminar el nivel de 20% para enero de 1994. Al mismo tiempo se permitió a Bolivia mantener sus dos niveles tarifarios (5 y 10%). En el Acta de Barahona también se acordó la eliminación para diciembre de 1992 de los subsidios cambiarios, financieros y fiscales referidos a impuestos directos que gravasen las exportaciones intrasubregionales, todo ésto con el fin de asegurar condiciones equitativas de competencia entre los países andinos. También se decidió que representantes de los países miembros se reunirían en un plazo de 60 días para llegar a un acuerdo sobre la armonización de políticas macroeconómicas.

Todos estos acuerdos necesitaban la expedición de decisiones de la Comisión del Acuerdo para su aplicación, lo cual no sucedió. Ante esta situación, en abril de 1992 -dos semanas después del autogolpe del 5 de abril-, el gobierno peruano, invocando el artículo 79A del Acuerdo de Cartagena, decide establecer una salvaguardia general y transitoria, suspendiendo así la aplicación del Programa de Liberación para el Perú, decisión que fue revocada al mes siguiente. Pero las discrepancias del gobierno peruano con los demás países andinos no terminaron. Estas se centraban en dos temas: la insistencia del Perú de adoptar un AEC plano de 15%, que contradecía la opción del Acuerdo en favor de tres niveles arancelarios (5, 10 y 15%); y el reclamo peruano de que los demás países andinos abandonasen todo tipo de subsidios a las exportaciones que distorsionasen la competencia.

De esta manera, en agosto de 1992, el Perú decidió suspender su participación en el Acuerdo (Decisión 321). Esta decisión significó la suspensión del programa de liberación y la consecuente aplicación del arancel peruano vigente (15 y 25%) para las importaciones provenientes de los demás países andinos. Al momento de la suspensión, el 90% del universo arancelario gozaba de desgravación automática de derechos aduaneros<sup>9</sup>.

Aunque nuestro país sólo estaba suspendiendo su participación en el Acuerdo, la Decisión 321 no fijó una fecha para su reincorporación, estableciéndose solamente que tal fecha debía determinarse antes del 31 de diciembre de 1993. Esta última fecha fue prorrogada por cuatro meses y en abril de 1994 se dio la Decisión 353, que fijaba las pautas para la plena reincorporación del Perú al Acuerdo de Cartagena. Los dos aspectos básicos conciernen a la zona de libre comercio y el AEC. En el primer caso, se acordó que el Perú incorporaría de inmediato a la zona de libre comercio -vigente entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, países que habían completado el Programa de Liberación en enero de 1993-, las partidas arancelarias que en la propuesta del AEC tuviesen niveles de 0% y 5%; luego, para el 31 de diciembre de 1994, incorporaría las partidas que en la propuesta del AEC tuviesen el nivel de 10%; el reingreso en el resto de partidas se supeditó al avance de los países miembros en materia de eliminación de subvenciones a las exportaciones, el reforzamiento de las

<sup>9</sup> BCRP., Memoria 1992, 49-50

normas de origen y la eliminación de distorsiones al comercio exterior. En el segundo caso, se acordó que el Perú mantendría hacia terceros países sus niveles arancelarios de 15% y 25%, esto es, el Perú no tendría que aplicar el AEC cuando este se aprobase.

El Arancel Externo Común fue finalmente aprobado por la Comisión del Acuerdo en noviembre de 1994 (Decisión 370) y entro en vigencia en febrero de 1995 en Colombia, Ecuador y Venezuela (Bolivia esta excluida). La Decisión 370 establece niveles arancelarios de 5% (insumos y materias primas, 560 partidas), 10% (productos semielaborados, 2,542 partidas), 15% (productos semielaborados, 1,899 partidas) y 20% (bienes de consumo final, 1,696 partidas). La lista de excepción temporal es de 860 partidas (Colombia 230, Venezuela 230 y Ecuador 400) y se reducirá anualmente en 50 partidas, mediante el traslado de las mismas al AEC. Sin embargo, Ecuador está permanentemente exonerado de aplicar el AEC a 988 partidas y los productos de la industria automotriz también tienen un tratamiento especial, con tasas de hasta 40%.

Mientras tanto, en aplicación del artículo tres de la Decisión 321, el Perú suscribió acuerdos bilaterales con los países miembros del Pacto Andino, liberando por lo menos parcialmente su comercio con esos países, evitando de esta manera que su retiro afectase más de lo necesario el comercio peruano con los demás miembros. Así, en octubre de 1992 se firmaron acuerdos con Colombia y Venezuela. Mediante el primero, el Perú exoneró de derechos arancelarios a las importaciones comprendidas en aproximadamente 110 partidas, en tanto que Colombia otorgó los mismos beneficios a las exportaciones peruanas comprendidas en 70 partidas. Las exoneraciones aduaneras contempladas en el acuerdo con Venezuela incluyeron 177 y 170 partidas para las exportaciones peruanas y las importaciones desde Venezuela, respectivamente.

En noviembre de ese mismo año se firmó el acuerdo bilateral con Bolivia, por medio del cual se estableció una zona de libre comercio entre ambos países. Quedaron exceptuados de este acuerdo algunos productos agrícolas e insumos alimenticios sujetos a sobretasas. El mismo mes se firmó el acuerdo con Ecuador, estableciéndose la desgravación recíproca de derechos arancelarios a 489 partidas<sup>10</sup>. La vigencia de estos acuerdos -originalmente hasta diciembre de 1993- fue prorrogada al no llegarse a un acuerdo sobre la reincorporación del Perú al Grupo Andino.

La reincorporación plena del Perú al Acuerdo fue objeto de sucesivas prórrogas, hasta que en abril de 1997 el gobierno peruano -al mismo tiempo que reducía los aranceles en 20% - anuncio su retiro del Grupo Andino al no poder solucionar sus diferencias con los demás países, las cuales eran en torno a la negativa del gobierno peruano de reingresar a la zona de libre comercio andina ( ZLC ) de manera más rápida, y a su insistencia por optar un arancel flat en desacuerdo con un AEC escalonado, exigiendo a los demás países la eliminación de las subvenciones a las exportaciones y el reforzamiento de las normas de origen.

<sup>10</sup> BCRP, Memoria 1992,50

Al tomar esta decisión, voceros del gobierno peruano trataron de culpar a los demás países andinos, aduciendo que el Perú había sido "expulsado" del Acuerdo. A pesar de esta actitud poco amistosa, tres meses más tarde, el gobierno peruano y los países andinos anunciaron haber llegado a un acuerdo sobre la reincorporación definitiva del Perú al Grupo Andino.

### **5.4.3 Del ATPDEA al TLC: Perspectivas**

Es muy importante reconocer que el Perú debe establecer una estrategia de integración al mundo por los beneficios que ello implica, no sólo para atraer inversiones o mejorar el acceso a mercados, sino también porque es un instrumento de mejor asignación de recursos en la economía y, finalmente, porque permite lograr el crecimiento económico y el bienestar nacional. Sin embargo, no debemos olvidar que esta estrategia se debe plantear reconociendo la geografía del comercio mundial y hemisférico, en particular. El contexto de negociación más importante es el multilateral, la OMC. Se está abriendo una nueva ronda de negociaciones, donde los principales actores deberán revelar sus intereses. Por ejemplo, no se puede hablar de una liberalización comercial en el sector agrícola, si no se tiene claro que el tema es central en las negociaciones de Europa y Estados Unidos frente al resto del mundo, y Asia en los diferentes temas.

Al elaborar nuestra estrategia negociadora debemos preguntarnos: ¿tenemos acaso claro los intereses y prioridades de nuestros principales socios comerciales?, ¿venimos desarrollando una estrategia hacia fuera o sólo es un deseo virtuoso, sin oferta exportable y sin deseos de realizar las reformas reales que nos den competitividad?, qué clase de reformas internas debemos realizar para lograr ser exitosos en nuestro frente comercial y, por consiguiente, en su impacto en el bienestar y la eficiencia de nuestro país? Es el momento de plantear un acuerdo nacional que ubique al Perú como un país exportador, para ello también debemos ser eficientes importadores, con mercados profundos y acuerdos bilaterales que no nos resten competitividad. Es el momento de plantearse más que una estrategia comercial, una verdadera estrategia de crecimiento y desarrollo.

## **5.5 El Balance Externo**

Una consecuencia importante del proceso de apertura y liberalización ha sido el deterioro de las cuentas externas del país, deterioro que no sólo es inmediato -se inicia el mismo 1990-, sino que es también persistente, esto es, la situación parece empeorar cada año: así, los déficit comerciales pasaron de unos US\$ 500 millones en 1992 a unos US\$ 1,000 millones en 1993-1994, y a unos US\$ 2,000 millones en 1995-96, siendo los déficit en cuenta corriente mucho mayor aun. Salvo los tres últimos años, cuando las exportaciones han crecido sostenidamente por efectos de precio y cantidad.

La causa del déficit comercial reside en un enorme crecimiento de las importaciones -que crecen a una tasa promedio de 19.2% anual entre 1989



y 1996-, más que en un estancamiento de las exportaciones -que crecen a un decente 7.5% anual. Sin embargo, como es sabido, el déficit en cuenta corriente no ha causado hasta el momento mayores problemas al programa económico puesto que al mismo tiempo que el déficit parece empeorar, ni el nivel de las reservas internacionales ni el tipo de cambio parecen verse afectados por este problema; por el contrario, las reservas siguen subiendo y el Banco Central debe intervenir continuamente en el mercado cambiario para evitar la apreciación del nuevo sol frente al dólar.

Obviamente, una de las razones para que las reservas y el tipo de cambio se comporten como lo vienen haciendo es la evolución de la cuenta de capitales de la Balanza de Pagos, pero algo que puede estar detrás del comportamiento de la cuenta de capitales, así como de la evolución de las reservas y del tipo de cambio, es el lavado de dólares del narcotráfico. El hecho que el ingreso de dólares por narcotráfico no sea registrado en la Balanza de Pagos implicaría que los déficit comercial - y en cuenta corriente- presentado, en realidad están inflados.

El intercambio comercial del Perú se concentra básicamente en los países miembros del ALCA, de donde proviene el 72% de nuestras importaciones y se coloca el 45 % de las exportaciones. El NAFTA representa para las exportaciones el 33%, siendo

Estados Unidos el principal mercado con el 25%; similar comportamiento se observa en las importaciones con este bloque comercial, de donde proviene el 34%. La Comunidad Andina, si bien representa bajos niveles de exportaciones (8%) e importaciones (16%), es un importante socio por el tipo de producto que se exporta: básicamente los no tradicionales (manufactura), lo que contrasta con otros bloques comerciales.

## **5.6 El caso de Chile: Metas claras y elaboración de Política de Exportaciones**

### **5.6.1 La apuesta chilena por los mercados internacionales**

Uno de los pilares de la estrategia de desarrollo económico de Chile en las tres últimas décadas ha sido la apertura comercial. Ésta ha contado con tres pilares básicos<sup>11</sup>:

1. Apertura unilateral, que viene siendo aplicada por tres décadas, y que se expresa en la actualidad en dos aspectos concretos:
  - i) Una estructura arancelaria pareja, de 6% nominal, y que en términos efectivos tiene un promedio inferior a 2%.
  - ii) Procedimientos relacionados con el comercio exterior, simples, transparentes y en permanente modernización.

<sup>11</sup> MINISTERIO DE ECONOMIA DE CHILE, DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR (2005) "Sexto Catastro Nacional sobre Barreras Externas al Comercio". Santiago de Chile.

2. Las negociaciones comerciales multilaterales, en las que Chile tiene activa participación, como es la "Ronda de Doha" organizada por los países miembros de la OMC, de la cual Chile es miembro fundador. Este país es un miembro comprometido con el sistema multilateral de comercio y los principios que lo guían, en particular, la no discriminación, la eliminación de los obstáculos innecesarios al comercio entre sus miembros, un sistema basado en reglas claras y transparentes para el comercio Internacional, y una instancia eficaz y eficiente de solución de las controversias.
3. La apertura negociada a nivel bilateral y regional que complementa la apertura económica chilena y multilateral, de inicios de la década de los noventa, ha significado alcanzar niveles de aranceles promedio efectivos cercanos al 2%, producto de las preferencias arancelarias de los acuerdos comerciales. Si bien es cierto el marco privilegiado por Chile es el multilateral, no es menos cierto que los ritmos con que se avanza hacia la apertura comercial son también relevantes. Chile encuentra en los acuerdos bilaterales y regionales una oportunidad de avanzar con mayor rapidez en la facilitación y promoción del comercio.

### **5.6.2 La importancia de las exportaciones para la economía chilena**

Estos tres pilares en que se basa la estrategia de inserción internacional chilena han permitido un importante desarrollo de sus exportaciones en los años recientes. Un primer indicador es la participación creciente que han tenido las exportaciones en el producto interno bruto chileno. En efecto, del 24% que representaron las exportaciones de bienes y servicios en el PBI del año 1990, se incrementó a 35,3% en el año 2004.

En términos de expansión, los embarques chilenos de exportaciones tuvieron una tasa de crecimiento de 10,1% como promedio anual entre 1991 y 2004. Otro hecho a destacar es el aumento de los envíos al exterior que dió junto a una diversificación de productos como también a una ampliación de los mercados. En efecto, en el año 1990 se exportaban 2.300 partidas arancelarias, cifra que pasa a 5.238 en el año 2004. En cuanto a los países de destino, se produjo un incremento desde 129 en 1990 a 171 países en el 2004.

### **5.6.3 Principales obstáculos presentados**

A pesar de los avances que se han dado en el desmantelamiento de las barreras arancelarias en el concierto internacional, en especial en el marco de la OMC, no se puede decir lo mismo en cuanto a los obstáculos no arancelarios, quizá tan o más importantes que las barreras arancelarias. En efecto, así como hay aranceles prohibitivos también hay medidas no arancelarias que restringen el comercio. Sin embargo, así como los aranceles están claramente determinados en términos económicos y se puede saber a priori el efecto sobre el precio de una mercancía, el impacto en costo generado por las medidas no arancelarias

generalmente no puede ser determinado a priori, generando un costo adicional, como es la incertidumbre y la falta de transparencia.

#### 5.6.4 El Catastro Chileno de Barreras Externas al Comercio

El Catastro Chileno de Barreras Externas al Comercio, es un documento que ayuda a identificar y transparentar una serie de obstáculos que, a juicio de los exportadores, enfrentan los embarques de ese país en los mercados de destino, sean éstos arancelarios o no arancelarios. Su principal objetivo es, en consecuencia, entregar información al exportador que tenga interés en conocer mejor las condiciones de acceso que enfrenta en ciertos mercados y respecto de los productos cuya información ha sido proporcionada. Este documento se elabora en base a la información que proveen las empresas exportadoras, directamente o a través de los gremios que las agrupan, como también de las instituciones gubernamentales relacionadas con el comercio exterior y la información que se recoge de los medios de prensa.

En cuanto a su estructura, el documento esta ordenado por países de destino de las exportaciones chilenas donde se han identificado barreras al comercio. Para cada uno de estos países se presenta una primera parte con antecedentes generales del comercio bilateral y posteriormente una descripción de las barreras propiamente tales. Es necesario señalar que este documento no pretende medir la evolución de las barreras arancelarias y no arancelarias, puesto que no tiene una cobertura de todo el comercio con cada uno de los países. Asimismo, el Catastro no cuantifica el impacto que tienen las medidas denunciadas en el comercio en cuanto a su nivel de restricción. Esto último, está fuera del alcance del documento. Por lo tanto, no es posible distinguir entre medidas en función de su nivel de restricción respecto de las exportaciones chilenas.

Las barreras se agrupan en las categorías que se presentan a continuación con sus respectivas definiciones:

- **Políticas de Importación:** procedimientos generales, principalmente administrativos, para efectuar una importación. Entre ellas se encuentran las licencias de importación, normas para la valoración en aduana de las mercancías, inspección previa a la expedición, etc. También se incluyen aquí los temas arancelarios.
- **Reglamentos Técnicos y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias:** consisten en especificaciones respecto a las características que deben tener algunos productos, tales como requisitos de envase y embalaje, marcado y etiquetado, incluídas las medidas sanitarias y fito y zoo sanitarias.
- **Propiedad Intelectual:** normas que rigen al comercio y las inversiones, con el fin de proteger los derechos de autor, marcas de fábrica o de comercio y las denominaciones de origen, entre otros.
- **Subsidios:** corresponden a las medidas de apoyo económico que un Estado otorga a sus productores. Esta ayuda permite disminuir los

costos de producción generando una "distorsión" en los precios de ventas, ya que los productos subsidiados se pueden vender a precios inferiores a los bienes que provienen de economías no subsidiadas.

- **Exportación de Servicios:** los servicios son aquellas actividades económicas que no involucran una transacción sobre bienes tangibles y no están afectos a aranceles. De esta forma, las barreras incluidas en esta categoría se refieren a leyes, normas o reglamentos que discriminan, ya sea en su concepción o bien en su aplicación, contra los servicios o proveedores de servicios extranjeros. En este ámbito se incluyen: transporte, telecomunicaciones, servicios financieros, publicidad, consultorías, etc.
- **Defensa Comercial:** son medidas de carácter temporal que adopta un país para resguardar una industria nacional frente a un aumento de importaciones (salvaguardias) o que busca enfrentar las prácticas desleales de comercio (dumping), o bien cuando hay una contribución financiera de un gobierno o cualquier organismo público en el territorio de un miembro y con ello se otorgue un beneficio (subvenciones), aplicando una sobretasa arancelaria, un derecho antidumping o compensatorio, respectivamente, a la importación del producto ofertado.
- **Tributación:** impuestos en general y otras cargas impositivas interiores.
- **Otros:** en esta categoría se incluyen aquellas medidas que no pudieron ser clasificadas en las categorías anteriores, además de las medidas en el ámbito de las Compras Gubernamentales e Inversión.

### 5.6.5 Resultados obtenidos por el Catastro chileno

En lo que se refiere a los resultados encontrados, en la versión reciente del Catastro se han detectado 223 barreras a las exportaciones originadas en 27 países, considerando a la Unión Europea como país. La ausencia de ciertos países no implica la inexistencia de barreras como las denunciadas, sino simplemente, que no hubo una denuncia específica respecto de ese mercado de destino.

Los resultados obtenidos indican que los países que presentan un mayor número de barreras son Argentina (30), Estados Unidos (26), Brasil (25), la Unión Europea (19), Colombia (18), Japón (13), México (10) y Ecuador (10). Las barreras más recurrentes son las de tipo "Reglamentos Técnicos y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias", con 99 barreras, y "Políticas de Importación", con 74 restricciones. En tercer lugar, y bastante lejos de las anteriores, las clasificadas en "Defensa Comercial", con 15 casos. Estos tres grupos concentran el 83,8% de las medidas detectadas que restringen el comercio.

Un segundo aspecto a señalar es que el tipo de barreras al comercio que enfrentan las exportaciones parecen ser algo distinto a las que son motivo de consultas en el marco del mecanismo de solución de controversias de la OMC. En la OMC la mayor parte de las consultas iniciadas se concentran en el ámbito de la defensa comercial, con 118 de las 318 consultas realizadas desde

la creación de la OMC hasta octubre del 2004. En cambio, los principales problemas de Chile -de acuerdo con la información consignada- se concentran en los reglamentos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, y las políticas de importación.

## **5.7 Política en el Sector Externo Peruano, una revisión anual 1990-2005**

### **5.7.1 Políticas del Sector Externo, Periodo 1990**

El inicio del programa de estabilización significó, en el ámbito del sector externo, la unificación cambiaria en el mercado libre interbancario, finalizando así la aplicación de tipos de cambio diferenciados. De esta manera, se adoptó un sistema de flotación interbancaria en el que la autoridad monetaria participó inicialmente con énfasis en la remonetización de la economía y, posteriormente, como un agente más en el mercado cambiario.

El cambio de rumbo dispuesto por las nuevas autoridades implicó, adicionalmente, la adopción de medidas de más largo alcance, como son la remoción de las trabas al comercio exterior y la intensificación de las negociaciones con nuestros principales acreedores. De esta manera, se tomaron las primeras medidas de liberalización del comercio exterior y la reducción de los niveles arancelarios y su dispersión, así como, la eliminación de los tratos preferenciales y exoneraciones en materia de gravámenes a las importaciones. En materia de exportaciones, se eliminó el subsidio tributario a las exportaciones no tradicionales denominado Certificado de Reintegro Tributario a las Exportaciones no Tradicionales (CERTEX).

Junto con el programa de estabilización y el inicio de la anulación de las barreras al intercambio comercial con el exterior, las nuevas autoridades dispusieron acciones para superar el aislamiento financiero internacional. De esta manera, se reanudaron las conversaciones con los acreedores externos y en especial con los organismos financieros internacionales para lograr un esquema de renegociación global de la deuda externa el que, dada la magnitud de los atrasos y las perspectivas de mediano plazo de las cuentas externas, requería de un tratamiento concesional. En este marco se inició la negociación de un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI), institución con la que se aplicaría un nuevo esquema denominado " Acumulación de Derechos", mediante el cual se lograrían regularizar los atrasos con el organismo internacional. Paralelamente se iniciaron los tratos con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial (BM), a los que se reanudó el pago del servicio desde el mes de octubre de 1990.

#### **5.7.1.1 Políticas de implicancia en la Balanza de Pagos 1990**

Las políticas expansivas de demanda llevadas a cabo desde el cuarto trimestre de 1989 se tradujeron rápidamente en un desequilibrio creciente en el sector externo, que determinó un déficit de balanza de pagos de US\$ 706 millones en el primer semestre de 1990. En contraste, y como consecuencia de la adopción

de un esquema global de estabilización económica que permitió un saldo comercial favorable y la captación de divisas por la autoridad monetaria, en el segundo semestre del año el resultado de la balanza de pagos se transformó en un superávit equivalente a US\$ 854 millones.

Cabe destacar que tanto las adquisiciones de divisas del instituto emisor, cuanto las mayores captaciones de depósitos en moneda extranjera por las instituciones financieras, explican la transformación del déficit de la balanza neta básica de US\$ 215 millones en un resultado superavitarario de la balanza de pagos.

#### **5.7.1.2 Políticas de implicancia en la Balanza Comercial 1990**

La mejora en la balanza comercial debida a la fuerte concentración de importaciones durante los primeros meses del año se fue reduciendo a medida que se iba restringiendo la cobertura del Mercado Único de Cambios: (MUC) y por efecto de las medidas adoptadas por el nuevo gobierno.

#### **5.7.1.3 Política cambiaria 1990**

Durante los siete primeros meses de 1990, la política cambiaria se caracterizó por el mantenimiento de una elevada proporción de importaciones en el ámbito del mercado oficial y por el ajuste continuo del tipo de cambio de dicho mercado mediante el esquema de minidevaluaciones diarias iniciado en junio de 1989. Con la nueva administración gubernamental se paso a un sistema de flotación cambiaria en el que el tipo de cambio equilibra la oferta y demanda de divisas. Asimismo, fueron adoptadas medidas de liberalización en relación a las operaciones cambiarias.

Durante los dos primeros meses del año el ritmo de devaluación diaria fue inferior al de la inflación. Sin embargo, esto fue corregido en marzo cuando se acelero el ritmo de devaluación, lo cual permitió revertir la tendencia decreciente del tipo de cambio real del MUC. Paralelamente, a pesar de las minidevaluaciones, el tipo de cambio libre mostraba niveles significativamente mayores a los del oficial. Así, entre enero y julio la cotización del mercado libre llego a representar entre 1.9 y 2.8 veces la del mercado oficial, es decir se registró un aumento significativo en la brecha cambiaria.

En agosto, y como parte de un programa integral de medidas, se modificó el sistema cambiario, pasando a un esquema de flotación en el cual las demandas de moneda extranjera se satisfizo con Certificados de Libre Disponibilidad (CLD), emitidos contra los ingresos por exportación, y por dólares billete adquiridos por las instituciones financieras. Asimismo, se autorizó a las entidades del sistema financiero a recibir y mantener depósitos en moneda extranjera bajo la modalidad de cuenta corrientes, ahorros y depósitos a plazo. Se eliminó la línea de crédito Fondo de Exportaciones no Tradicionales (FENT) la cual había sido suspendida desde junio por acuerdo del Directorio del Instituto Emisor. Asimismo, se facultó al BCRP a adquirir moneda extranjera y CLD de instituciones financieras para atender los objetivos de remonetización y de recuperación de reservas internacionales.

En octubre se sustituyó la entrega de CLD por la entrega directa de divisas a través de las cuentas que los exportadores mantienen en el sistema financiero, mediante un mecanismo de emisión y liquidación simultánea de Certificados Convertibles. Así, en el contexto en que el íntegro de los ingresos por exportación era trasladado a los exportadores, a excepción del monto correspondiente al impuesto que gravó inicialmente con 10 % la entrega de moneda extranjera por concepto de exportaciones de bienes, el BCRP adquiriría divisas para atender sus requerimientos de moneda extranjera en concordancia con las metas de emisión establecidas en el programa monetario.

#### **5.7.1.4 Política Comercial en General 1990**

Entre enero y julio de 1990, la estructura arancelaria no sufrió modificaciones importantes. Así, a julio de 1990 se tenía una estructura similar a la de diciembre del año previo. Esta estructura estaba constituida por 39 tasas ad valorem que iban desde 15% hasta 84%, y 14 sobretasas que se encontraban entre 0 y 24%. En conjunto, ello implicaba la existencia de 56 tasas arancelarias con una tasa mínima de 15% y una máxima de 108%. Cabe señalar que, a pesar del elevado número de tasas sólo cuatro de ellas concentraban el 55% del total de importaciones.

Teniendo en cuenta los efectos negativos de esta elevada dispersión y de la existencia generalizada de exoneraciones al pago de derechos aduaneros, en agosto se dieron los primeros pasos en el proceso de liberalización comercial. Así, se redujo el arancel mínimo de 15% a 10%. Dicha tasa mínima se aplicaría incluso a los regímenes exoneratorios, los que gozaban de tasas arancelarias menores al 15%. Al mismo tiempo se redujo la tasa máxima de 84% a 50%.

En materia de restricciones cuantitativas, se redujo el número de partidas de importación prohibida de 539 a 25 y se suspendió la exigencia de la licencia previa de importación, la cual era exigida para las importaciones efectuadas al tipo de cambio del MUC, así como el dictamen de no competencia y las demás restricciones para-arancelarias, salvo las de carácter sanitario.

Con respecto al CERTEX, se estableció que se aplicaría con un porcentaje único de 10 %. Este porcentaje era también de aplicación para las exportaciones de confecciones y productos de acuicultura. Adicionalmente, se estableció que el CERTEX por descentralización, equivalente al 10 %, solo se otorgaría a los productos agrarios y agroindustriales y que el correspondiente a productos artesanales no excedería del 20 %.

En septiembre se efectuó una reestructuración del Arancel General de Aduanas estableciéndose sólo tres tasas arancelarias para las importaciones: 15, 25 y 50 %. Se eliminaron las sobretasas a la importación existentes y se estableció una sobretasa temporal de 10 % para las importaciones afectas a las tasas de 25 y 50 %. Por otro lado, se dejó sin efecto todas las exoneraciones y beneficios arancelarios que establecían tasas distintas a las señaladas, a excepción de las aplicadas a convenios internacionales, zonas francas, donaciones y universidades, así como a las importaciones efectuadas por el

Banco Central (billetes, oro, plata, monedas y curias). Asimismo, se eliminaron definitivamente todas las prohibiciones a importar, así como una serie de impuestos aplicables a la importación.

En términos generales, la tasa de 15% se aplicaría a la mayor parte de los insumos, la de 25% a los bienes de capital y la de 50% a los bienes de consumo. Con esta modificación el arancel promedio simple paso de 66% a 32%, lo cual llevaría a una elevación de la recaudación aduanera, dado que el arancel efectivo anteriormente cobrado (incluyendo sobretasas) era de 17% por efecto de las exoneraciones arancelarias.

La vigencia de la sobretasa arancelaria temporal implicó una postergación de las importaciones necesarias para forzar la deflación de precios industriales y para alentar la demanda de dólares en el mercado libre. Al mismo tiempo, esta sobretasa elevó el margen entre la tasa arancelaria de los productos y la de sus componentes. En noviembre se eliminó la sobretasa de 10%, con lo cual el promedio arancelario se redujo a 26%.

En noviembre también se modificó el impuesto selectivo al consumo de bienes reduciéndose el número de tasas de 8 a 3 (10, 30 y 50%). Por otro lado, se permitió la importación de bienes de capital usados, se modificó el régimen de admisión temporal y se estableció la exigencia de visación consular para la importación de vehículos. Asimismo, en el marco de la reforma tributaria, se eliminó el CERTEX. Estas medidas fueron complementadas en diciembre con la publicación de un cronograma de unificación a 15% de los derechos arancelarios a la importación.

## **5.7.2 Políticas del Sector Externo, Periodo 1991**

### **5.7.2.1 Políticas de implicancia en la Balanza de Pagos 1991**

La evolución del sector externo estuvo determinada fundamentalmente por la liberalización cambiaria y financiera, la profundización de la apertura comercial y el proceso de reintegración del Perú a la comunidad financiera internacional.

En 1991 se sancionó un conjunto de normas que progresivamente fueron liberando el mercado cambiario y financiero de la variedad de controles y restricciones cuantitativas existentes para la compra y venta de moneda extranjera, así como permitiendo su libre tenencia, uso y disposición.

En este contexto, se continuó con el régimen cambiario de flotación con intervención del BCRP en el marco del Programa Monetario. Así, de acuerdo con las metas previstas de expansión para la emisión primaria, el Banco Central intervino en el mercado cambiario a través de la compra y venta de divisas, coadyuvando así a reforzar la liquidez internacional.

### **5.7.2.2 Políticas de implicancia en la Balanza Comercial 1991**

En materia de política comercial se continuó con la apertura iniciada en 1990. De tal modo, en marzo se eliminaron una serie de restricciones administrativas



a la importación (permisos, licencias, registros, etc.) que en la práctica actuaban como para-aranceles. Asimismo, se redujeron aun más los niveles y dispersión arancelarios. De esta manera, la tasa de arancel promedio se redujo de 26 a 17%, mientras que la de protección efectiva disminuyó de 33 a 8%. Ello propició tanto un mayor comercio cuanto un aumento en los niveles de competitividad y eficiencia.

En materia aduanera se aprobaron diversas disposiciones que flexibilizaron y otorgaron incentivos tributarios y laborales para las actividades en zonas francas industriales, comerciales y turísticas, para las zonas de tratamiento especial comercial y para las zonas especiales de desarrollo.

Por su parte, las exportaciones fueron liberadas de toda imposición tributaria, excepto las tradicionales a las que se les mantuvo un tributo temporal hasta el 31 de diciembre de 1991. Asimismo, se autorizó la devolución de ciertos impuestos pagados por los exportadores no tradicionales mediante crédito fiscal.

Luego de extensas negociaciones, en 1991 se inició la firma de acuerdos tendentes a lograr la reintegración del Perú a la comunidad financiera internacional. Para ello fue necesario reunir a un grupo de países amigos que otorgarían parte del financiamiento requerido, al cual se le denominó Grupo de Apoyo. Posteriormente, mediante el uso de un crédito del Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) se regularizaron los atrasos con el BID y se obtuvo fondos de dicha institución con los que se repagó al FLAR.

### **5.7.2.3 Políticas de implicancia en las Exportaciones 1991**

En general, la rentabilidad del sector exportador se vió afectada por la evolución de ciertas variables asociadas a la aplicación del programa de ajuste macroeconómico llevado a cabo en el año. Entre ellas se puede citar la caída del tipo de cambio real, los elevados niveles de las tasas de interés reales y los precios de los combustibles, y la fijación de las tarifas públicas por encima de los niveles internacionales.

Para ayudar a la recuperación del sector minero, en marzo se dispuso la libre comercialización del oro mediante Decreto Supremo 005-91-EM, acelerando la liquidación de inventarios para obtener financiamiento. Un mes después, se declaró en estado de emergencia al sector minero, otorgándose facilidades para el pago de los impuestos y la posibilidad de renegociar las condiciones laborales, entre otras medidas.

Adicionalmente, para aliviar las presiones financieras de este sector, el gobierno obtuvo un crédito por US\$ 20 millones de la Corporation Andina de Fomento (CAF) que se canalizó a través del sistema bancario nacional a tasas de interés de mercado.

Debido al descenso de la exportación de productos no tradicionales, los márgenes de rentabilidad también se vieron afectados por la eliminación

del Certificado de Reintegro Tributario a las Exportaciones No Tradicionales (CERTEX) desde noviembre de 1990.

#### **5.7.2.4 Política cambiaria 1991**

En septiembre, a través del Decreto Legislativa 668 se garantizó la libertad de comercio exterior e interior como condición fundamental para el desarrollo del país. Entre las disposiciones principales de esta norma están la eliminación y prohibición de todo tipo de exclusividad, la limitación y cualquier otra restricción o práctica monopólica en la prestación de servicios de toda clase privados y públicos; la garantía por parte del Estado de la libre tenencia, uso y disposición de la moneda extranjera y que el tipo de cambio sería determinado por la oferta y demanda lográndose una recuperación en el índice de tipo de cambio real de 22% en el mismo periodo, a la par de una notable reducción de las tasas de interés en moneda nacional.

#### **5.7.3 Políticas del Sector Externo, Periodo 1992**

Factores esenciales de este desarrollo fueron el contexto de apertura comercial que favoreció el crecimiento de importaciones, así como el poco dinamismo del sector exportador de bienes y servicios, a pesar de la elevación del tipo de cambio real en 5 % en el año.

Respecto al flujo de capitales, los del sector privado se tornaron positivos en 1992, por la menor regularización de atrasos asociados al Decreto Supremo 260-86-EF, norma que había suspendido desde 1986 el pago de la deuda privada de mediano y largo, contraída antes de julio de 1985.

##### **5.7.3.1 Política cambiaria 1992**

En el transcurso del año el tipo de cambio bancario venta registró una devaluación nominal y una ganancia real. Durante el primer trimestre el índice de tipo de cambio real disminuyó 20%, por lo que el énfasis del manejo cambiario a partir de abril se orientó a revertir esta pérdida de competitividad externa, lográndose revertir la tendencia decreciente y elevar el índice de tipo de cambio real en 31% entre abril y diciembre.

##### **5.7.3.2 Política Comercial en General 1992**

Diversas disposiciones reafirmaron el régimen de libertad comercial. Entre estas normas destacan la Ley de Promoción de la Inversión Privada (Decreto Supremo 162-92-EF) y el Decreto Ley 25909 que dispuso que ninguna entidad, con excepción del Ministerio de Economía y Finanzas, pudiese dictar normas que restringieran las operaciones de comercio exterior.

La política comercial estuvo enmarcada por tres aspectos básicos. En primer lugar, se dictó una serie de medidas referidas a las actividades de importación. Asimismo, se modificó el sistema de beneficios tributarios contemplados para la actividad de exportación y se llevó a cabo negociaciones al interior del Acuerdo de Cartagena.

Asimismo, se realizaron modificaciones a las sobretasas que se mantenían para algunos productos agrícolas e insumos alimenticios. En el mes de junio, mediante Decreto Ley 25528, se restableció la vigencia de los Derechos Específicos establecidos en 1991 (Decreto Supremo 016-91 AG), derogándose de este modo las sobretasas flexibles creadas por el Decreto Supremo 005-92AG y modificadas por Decreto Supremo 62-92-EF.

Respecto de las exportaciones, en el año se introdujeron algunas modificaciones al sistema de mecanismos tributarios establecidos para dichas actividades. En febrero, mediante Decreto Supremo Extraordinario 05-92-EF, se suspendió el mecanismo de compensación -contra el pago del Impuesto a la Renta o al Patrimonio- del pago del IGV señalado en el Decreto Supremo 052-91/EF y que regía para los productores no tradicionales. Sin embargo, la ley del IGV (Decreto Legislativo 666) contemplaba mecanismos de compensación para el pago de dichos impuestos, los mismos que fueron extendidos para todas las actividades de exportación mediante el Decreto Ley 25690.

En el mes de octubre, el Decreto Ley 25764 estableció la compensación -contra el pago del Impuesto a la Renta o al Patrimonio - del ISC a los combustibles para el caso de las exportaciones. El mismo decreto derogó una serie de disposiciones que otorgaban compensaciones al pago de Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI) y al arancel de aduanas.

En tal sentido, al 31 de diciembre de 1991 los beneficios vigentes eran, la compensación del pago del IGV inicialmente para todas las actividades de exportación y la compensación del pago del ISC a los combustibles para los exportadores no tradicionales y mineros. Asimismo, estaban vigentes los regímenes de admisión temporal y de reposición en franquicia contemplados en la Ley General de Aduanas y en su reglamento para la importación de insumos destinados a la actividad exportadora.

En agosto, mediante la Decisión 321 de la Junta del Acuerdo de Cartagena, el Perú suspendió hasta el 31 de diciembre de 1993 su participación dentro del Acuerdo de Cartagena. Ello significó la suspensión del programa de Liberación y la consecuente aplicación del arancel vigente (15 y 25%) para las importaciones provenientes del Acuerdo de Cartagena. Previa a la suspensión, el 90% del universo arancelario gozaba de desgravación automática de derechos aduaneros. Asimismo, se estableció la participación de Perú sólo como observador en las negociaciones referidas a la definición del Arancel Externo Común, la armonización de políticas macroeconómicas, el perfeccionamiento de la zona de libre comercio y las negociaciones comerciales con terceros países.

No obstante, el artículo 3 de la Decisión 321 estableció la posibilidad de que el Perú celebrara acuerdos bilaterales con los países miembros del Acuerdo de Cartagena. En concordancia con ello, a partir de octubre se firmaron acuerdos bilaterales mediante los cuales se liberó parcialmente el comercio entre el Perú y el resto de los países miembros. Así, en noviembre se suscribió el Acuerdo

Bilateral con Bolivia por medio del cual se estableció una zona de libre comercio que significó la eliminación de derechos aduaneros al comercio entre ambos países, quedando exceptuados de este acuerdo algunos productos agrícolas e insumos alimenticios sujetos a sobretasas. En cuanto a Ecuador, mediante un acuerdo suscrito en ese mismo mes, se estableció la desgravación de derechos arancelarios, en forma recíproca, a 489 partidas.

#### **5.7.4 Políticas del Sector Externo, Periodo 1993**

Como resultado del avance en el proceso de pacificación interna y la mayor estabilidad económica, se originó un incremento en el flujo de inversión extranjera directa, canalizada principalmente a través de la Bolsa de Valores de Lima y de la privatización de empresas estatales. Asimismo, se observó un significativo aumento en el número de extranjeros que visitaron el Perú. Por otra parte, en marzo se recuperó su condición de elegibilidad ante el FMI, gracias al cumplimiento del Programa de Acumulación de Derechos Especiales emprendido en 1991. Asimismo, se realizó una regularización de atrasos con el Banco Mundial, y se refinanció obligaciones con el Club de París y la Japan Perú Oil Company (JAPECO), principal acreedor dentro de la categoría de proveedores.

##### **5.7.4.1 Políticas de implicancia en las Exportaciones 1993**

En la segunda mitad del año se observó una recuperación de los precios internacionales del café como resultado del Plan de Retención de Exportaciones de los principales países miembros de la Asociación de Países Exportadores de Café, los cuales acordaron una reducción en las exportaciones en 20%, a partir del 1 de octubre.

Cabe mencionar también que desde el 31 de agosto de 1993 el país pudo acceder a los beneficios de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (LPAA) de los Estados Unidos. La LPAA abarca casi todo el universo arancelario (con excepción de productos textiles, calzado, petróleo, algodón, cueros, azúcares, ron y relojes) y representa un beneficio arancelario promedio de 10% para los productos que no estaban incluidos en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de ese país.

##### **5.7.4.2 Política cambiaria 1993**

De otro lado, se dispuso, mediante el Decreto Supremo 114-93-EF, la uniformización del esquema de Derechos Específicos para 20 partidas NANDINA referidas al trigo, harina de trigo, maíz, arroz, azúcar y algunos lácteos. Así, se estableció que todos estos productos tendrían derechos específicos variables, los que quedarían determinados semanalmente en función de los precios de referencia semanales y por las tablas aduaneras correspondientes a cada producto.

Respecto a la participación del Perú en acuerdos internacionales, cabe mencionar la aprobación en diciembre del Acta Final de la Ronda Uruguay en el marco del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT). En particular, el

Perú se comprometió a no adoptar un arancel mayor a 30%, excepto para las 20 subpartidas sujetas al sistema de derechos específicos variables, y aceptó suscribir el Acuerdo Marco de Servicios que busca liberalizar progresivamente el comercio internacional de los mismos. En términos generales los acuerdos adoptados permitirían alcanzar mayores exportaciones al comprometerse los países miembros del GATT a eliminar las barreras al comercio exterior.

Con relación a las negociaciones con los países miembros del Grupo Andino (GRAN), durante el año entraron en vigencia los convenios bilaterales suscritos en el segundo semestre de 1992, mediante los cuales el Perú liberó parcialmente su comercio exterior con dichos países. Cabe señalar que estos convenios, inicialmente vigentes hasta el 31 de diciembre de 1993 fueron prorrogados al no haberse definido los términos bajo los cuales el Perú se reincorporaría al GRAN.

#### **5.7.4.3 Política Comercial en General 1993**

Durante 1993 la política comercial estuvo orientada a lograr una reducción en los niveles arancelarios, la consolidación del régimen de derechos específicos a un conjunto de productos agropecuarios y la participación del Perú en acuerdos comerciales internacionales.

Continuando con el objetivo de alcanzar la uniformidad arancelaria, se dispuso mediante el Decreto Supremo 100-93-EF, la reducción de 25 a 15% en la tasa arancelaria que gravaba a 850 subpartidas NANDINA (13.1% del universo arancelario). Dichas subpartidas estaban comprendidas en los capítulos del arancel referidos a carnes, productos de floricultura, azúcar, bebidas, tabaco, pólvora, manufacturas de cuero, madera, muebles, papel, artículos de librería, vidrio, minerales, máquinas eléctricas, vehículos y juguetes. Con esta reforma, el 87% del universo arancelario (que representaba aproximadamente el 98%) del valor de las importaciones) quedó afecto a la tasa de 15%. El resto de subpartidas (854) relacionadas básicamente al sector textil, lácteos, legumbres y hortalizas, frutas, café, calzado, maquinas y aparatos mecánicos, quedan gravadas con la tasa de 25%.

#### **5.7.5 Políticas del Sector Externo, Periodo 1994**

El desarrollo del sector externo se dió en un clima propicio para la inversión, alentado por la estabilidad de los principales indicadores macroeconómicos, el mayor acceso a los mercados internacionales de capital y el avance en el proceso de privatización de empresas estatales. Asimismo, se observó un significativo crecimiento de los volúmenes exportados, reflejando la maduración de proyectos de inversión y el esfuerzo de las empresas exportadoras por alcanzar mayores niveles de competitividad internacional.

El flujo de capitales de corto y largo plazo, así como los provenientes de las privatizaciones permitieron financiar el déficit en cuenta corriente. Los desembolsos al sector público para proyectos de inversión y gasto social efectuados por los organismos internacionales contribuyeron también a

financiar el déficit. Se mantuvo el esquema de flotación del tipo de cambio con intervención del Banco Central orientado a anular fluctuaciones inconvenientes en la cotización del dólar.

#### **5.7.5.1 Política Comercial en General 1994**

Durante 1994 la política comercial se orientó a mejorar la participación del país en los diversos acuerdos comerciales internacionales. Así, el Perú reasumió sus obligaciones dentro del Grupo Andino (GRAN), excepto en lo relacionado a la definición del Arancel Externo Común (AEC), y adecuó la legislación nacional al Acta Final del Acuerdo de la Ronda Uruguay,

Mediante la Decisión 353 de abril de 1994, al reasumir el Perú sus funciones en el Programa de Liberalización Comercial, éste fue ampliando la cobertura de los convenios bilaterales con los países miembros, aumentando el número de partidas sujetas a la zona de libre comercio del GRAN (Decreto Supremo 09-94-MITINCI).

Asimismo, retomó su participación plena dentro de la armonización de políticas económicas en las negociaciones a llevar a cabo con terceros países, particularmente en lo referido a la eliminación de subvenciones a la exportación, reforzamiento de las normas de origen y eliminación de distorsiones al comercio. No obstante, el Perú mantuvo su posición de observador en los asuntos relacionados con el Arancel Externo Común.

En diciembre se recogió en la legislación nacional el acuerdo por el cual se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los Acuerdos Comerciales Multilaterales contenidos en el Acta Final de la Ronda Uruguay suscrita en Marrakech el 15 de abril de 1994 (Resolución Legislativa 26407). Cabe mencionar que este acuerdo es resultado de las conversaciones realizadas en la Ronda Uruguay, iniciadas en septiembre de 1986 y concluidas el 15 de diciembre de 1993. El Acta Final comprende el establecimiento de la OMC en sustitución del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). Ahora, sus miembros adoptarían compromisos sobre una amplia diversidad de instrumentos de política que afectan al comercio de bienes y servicios, la protección de los derechos de propiedad intelectual y la vigilancia de las políticas comerciales para prever la transparencia de las obligaciones comerciales, entre otros.

Como parte de los mecanismos aprobados en el Acta Final, los días 7 y 8 de febrero de 1994 tuvieron lugar los exámenes a las políticas comerciales del Perú, habiendo cumplido nuestro país con las metas de liberalización comercial en un plazo mínimo según el Consejo Consultivo del GATT. Se resaltó la simplificación de la estructura arancelaria, la considerable reducción de las tasas arancelarias, así como la eliminación del régimen de licencias de importación.

En este contexto, el Perú se comprometió a que los derechos arancelarios más sobretasas no excedan un nivel de 30 %. Esta medida se aplica para todo el universo arancelario, con excepción de 20 partidas correspondientes a productos agropecuarios a las que se aplican derechos específicos variables.

Los productos considerados son trigo, harina y pastas, arroz pilado, maíz, azúcar, leche entera en polvo, leche descremada en polvo y grasa anhidra de leche. De acuerdo con el

Decreto Supremo 133-94-EF, los precios de referencia de estos productos se publican semanalmente y las tablas aduaneras en forma semestral, siguiendo la metodología incluida en dicha norma.

#### **\* Acuerdos en Materia Arancelaria**

El Decreto Supremo 09-94-MITINCI del 06 de mayo de 1994 estableció que el Perú mantiene los niveles vigentes de 15 y 25% para las importaciones provenientes de terceros países y su condición de observador en las reuniones de la Junta del Acuerdo de Cartagena que trate materias relacionadas con el Arancel Externo Común (AEC),

Con los países del GRAN se ampliaría gradualmente la relación de partidas sujetas a la zona de libre comercio, incluidas en los convenios bilaterales previamente suscritos. Así, mientras que por un lado con Bolivia se mantuvo la zona de libre comercio para prácticamente todo el universo arancelario, con el resto de países, se amplió la zona de libre comercio incorporando las partidas que se encontraban con niveles de AEC de 0 y 5%. En términos de nuestras importaciones, estas últimas corresponden básicamente a productos con bajo nivel de elaboración.

Adicionalmente, la decisión 353 estipuló que en diciembre de 1994 el Perú incorporaría a la zona de libre comercio, las partidas NANDINA que en la propuesta del AEC se encontraban con niveles arancelarios de 10%. Las principales importaciones desde el GRAN corresponden a aceites crudos de petróleo, demás aceites, gasolina, entre otros. El resto de partidas, sujetas a un AEC de 15 y 20%, se irían incorporando de manera progresiva, conforme al avance de los países miembros en materia de eliminación de subvenciones a la exportación, reforzamiento de normas de origen y eliminación de distorsiones al comercio exterior.

#### **\* Acuerdos de la Ronda de Uruguay**

La Ronda Uruguay, concluida el 15 de diciembre de 1993, entró en vigencia el 11 de enero de 1995 e incluye entre sus principales acuerdos los siguientes:

- a) Creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) con el encargo de vigilar la aplicación de los acuerdos de la Ronda de Uruguay y supervisar la solución de los conflictos comerciales.
- b) Se prevé, en promedio, una rebaja de aranceles (con excepción de productos agrícolas) de alrededor de 40%, a alcanzarse en el año 2000.
- c) Supresión de las barreras no tarifarias, las que serían reemplazadas con aranceles, los cuales se reducirían en 36% para los países desarrollados en un periodo de seis años y en 24% para los países en desarrollo en

diez años. Asimismo se acordó una reducción superior al 40% para los productos tropicales, así como la aplicación de requisitos sanitarios y fitosanitarios de forma que no obstruyan el comercio internacional.

- d) Se precisó la definición del concepto de dumping, reforzando el código antidumping elaborado en la Ronda de Tokio. Esta precisión está ligada a la identificación de la existencia de daños sufridos por los productores nacionales.
- e) Regula la aplicación de subvenciones y derechos compensatorios, en caso de que las primeras resulten en agravio de la producción interna de un país miembro. Se considera que existe subvención si hay una contribución financiera de un gobierno u organismo público existente en el territorio de un gobierno (transferencia directa de fondos, créditos fiscales, garantías de préstamos, entre otros).
- f) Liberalización gradual del mercado de productos textiles. El Acuerdo Multifibras (AMF), que impone cuotas de exportación a los países de salarios bajos, sería paulatinamente desactivado hasta su desaparición en el año 2006.
- g) Se ha integrado en el marco de negociaciones GATT el reglamento de la propiedad intelectual, que norma aspectos como protección de derechos de autor, marcas, patentes, lucha contra la falsificación y otros.

Los servicios se someterán a los principios generales del acuerdo. Sin embargo se otorgó exenciones como la solicitada por los Estados Unidos de América para poder condicionar la apertura de sus mercados financieros a las concesiones recíprocas de sus asociados.

El entendimiento sobre la solución de diferencias busca elevar la eficiencia de las normas multilaterales, integrando los mecanismos de solución de diferencias de los distintos acuerdos comprendidos en el Acta Final en un único ente, el Órgano de Solución de Diferencias.

Estos acuerdos permitirían un mayor acceso a los mercados de exportaciones, en particular para las exportaciones de los países en desarrollo. De acuerdo con los estimados de la Secretaría, los niveles de consolidación (arancel más sobretasa) de los países desarrollados disminuirían de 6 a 3,6% y la proporción de bienes a ingresar con arancel cero se elevaría de 20 a 43%.

### **5.7.6 Políticas del Sector Externo, Periodo 1995**

En el ámbito del sector externo destacó el pre-acuerdo del Plan Brady, al que el Gobierno llegó con la banca comercial, iniciándose formalmente la fase final de la reestructuración de la deuda comercial. Este pre-acuerdo consolida el proceso de reintegración del Perú a la comunidad financiera internacional, permitiendo un mayor y mejor acceso al mercado internacional de capitales.



A partir de este momento, las cuentas externas incorporan desde 1983 los costos estimados de la deuda vencida e impagada con todas las fuentes acreedoras. Los costos de dicha deuda con la banca internacional y con los acreedores que suscriban el Plan Brady serían posteriormente recalculados, de conformidad con el pre-acuerdo alcanzado entre el Gobierno y el Comité Asesor de Bancos. Anteriormente, se había incorporado los costos de la deuda vencida e impagada con el Club de Paris y la Japan Perú Oil Company (JAPECO).

El fortalecimiento del sector externo y su viabilidad en el mediano plazo se vieron apoyados por la culminación del proceso de reintegración del Perú a la comunidad financiera Internacional y por la profundización de las reformas estructurales tendentes a mejorar el clima de la inversión extranjera y promover las exportaciones. En este marco, cabe reseñar el acuerdo de Facilidad Ampliada con el Fondo Monetario Internacional (FMI) para el periodo del 1 de abril de 1996 al 31 de marzo de 1999, por un monto de DEG 300 millones, que incluye los recursos para el financiamiento del cierre del Plan Brady. El gobierno peruano acudió al Club de Paris renegociando su deuda externa en condiciones favorables. El alivio conseguido generó una menor presión sobre la caja fiscal y la balanza de pagos en el periodo de consolidación y un mejor perfil de pagos en el mediano plazo, al haberse reprogramado hasta en 20 años parte del saldo de la deuda vigente al 31 de diciembre de 1998. Este acuerdo tiene la característica de definitivo y es fundamental para la sostenibilidad del sector externo en el acceso al mercado de capitales.

#### **5.7.6.1 Políticas de implicancia en las Exportaciones 1995**

Entre las medidas dictadas para fomentar las exportaciones destaca el mayor acceso al régimen de restitución de derechos arancelarios ad valorem, creado en junio de 1995, que elevó de US\$ 10 a 20 millones el monto máximo aplicable a cada partida tomando como referencia las exportaciones efectuadas en 1994. Otras medidas fueron la simplificación de trámites aduaneros, el reintegro fiscal a los maquilladores, el fraccionamiento del pago de los derechos arancelarios que gravan la importación de equipos y maquinarias nuevos y la ampliación de 12 a 24 meses en el periodo de suspensión de los derechos arancelarios del régimen de admisión temporal. Asimismo, se debe destacar la creación de la Comisión para la Promoción de las Exportaciones (PROMPEX), con la finalidad de reforzar el apoyo a las exportaciones.

#### **5.7.7 Políticas del Sector Externo, Periodo 1996**

Durante 1996 se pagaron unos US\$ 350 millones en la forma de devolución de impuestos a los exportadores no tradicionales por restitución de IGV y de aranceles a las importaciones.

En octubre de 1996 se aprobó el reglamento de los Centros de Exportación, Transformación Industrial, Comercio y Servicios (Ceticos) de Ilo, Matarani, Tacna y Paíta, en sustitución de las zonas francas industriales, pero el cambio de algunas reglas del juego afectó las expectativas de los inversionistas.

## 5.7.8 Políticas del Sector Externo, Periodo 1997

El manejo de la política económica continuó asegurando las condiciones para el desarrollo de la inversión extranjera y las exportaciones, con la finalidad de garantizar la viabilidad del sector externo en el mediano plazo. Por ello, a pesar del desfavorable clima internacional a raíz de la crisis asiática, los capitales de largo plazo siguieron fluyendo hacia el país de manera importante. Así, excluyendo los ingresos por privatización, los capitales privados de largo plazo financiaron el 76% del déficit en la cuenta corriente, proporción superior al 47 y 66% registrados en 1995 y 1996, respectivamente.

### 5.7.8.1 Políticas de implicancia en las Exportaciones 1997

A lo largo del año se dieron medidas que fomentaron la competitividad de la economía. Así, se disminuyó la contribución al Fondo Nacional de Vivienda, que grava al valor de la planilla, de 9 a 5 % (2% en enero y 2% en agosto); se bajaron los aranceles de un promedio de 15,3 a 13,1% en abril y se redujo el impuesto selectivo al consumo para combustibles residuales de 50 a 10% en agosto. Se estimó que estas medidas equivaldrían a un incremento aproximado de 4,5% en el tipo de cambio efectivo para el exportador.

#### \* Nueva Estructura Arancelaria

En abril de 1997, se modificó la estructura arancelaria vigente desde 1993. Las principales modificaciones han sido:

- a) Las partidas arancelarias que tenían un arancel de 25% pasan a un arancel de 20%.
- b) Las partidas arancelarias que tenían un arancel de 15% pasan a un arancel de 12% con excepción de las partidas especificadas en el artículo 2 del Decreto Supremo 035-97-EF referidas a productos agropecuarios (granos, carne, leche, legumbres, papas, entre otros), que pasan a tener un arancel de 20 %.
- c) Se determina una sobretasa temporal de 5% a las partidas especificadas en el artículo 2, así como a las especificadas en el artículo 3 del Decreto Supremo arriba mencionado (licores, cerveza, maíz y azúcar).

De acuerdo con la nueva estructura arancelaria, el 85% de las partidas estaría sujeto a un arancel de 12% y el resto a un arancel de 20%.

El promedio arancelario simple disminuyó de 16,3 a 13,5% y el ponderado por importaciones de 15,3 a 13,1%. La tasa arancelaria efectiva (cobrada) pasó de 11,2 a 10,4%, incluyendo el aumento de los aranceles a la importación de combustibles de 0% a 9,6% (Por efecto del Acuerdo de Desgravación Arancelaria con la Comunidad Andina).

### **5.7.9 Políticas del Sector Externo Período 1998, 1999, 2000**

En estos años no hubieron demasiados hechos resaltantes en cuanto a política comercial, es por ello que se optó por agruparlos y mencionar algunos puntos concernientes a lo efectuado en cada año.

El 16 de abril 1998 el Perú acepta la suscripción en Buenos Aires del Acuerdo Marco para la creación de una Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y MERCOSUR.

El 22 de junio de 1998 se firmó en Lima el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 38 entre Perú y Chile. El objetivo del convenio es establecer un espacio económico ampliado, que permita la libre circulación de bienes y servicios en la zona. Entró en vigencia el 1 de julio de 1998.

Este acuerdo cuenta con 23 capítulos y un programa de liberalización que abarca todos los productos. Asimismo, establece normas relativas a restricciones no arancelarias o para arancelarias, reglas de origen, salvaguardias, medidas sanitarias y fitosanitarias, normas y reglamentos técnicos y solución de controversias, entre otras.

Es útil señalar también que el Perú es miembro del APEC desde 1998 y el ingreso a este foro respondió al deseo de afianzar los vínculos económicos existentes y generar mayores relaciones económicas con la región que, en aquellos años, presentaba el mayor dinamismo en términos de crecimiento económico.

En 1999 se concretó la firma de un nuevo Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica entre los gobiernos de las Repúblicas de Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y el gobierno de la República Federativa del Brasil (D.S. 002-99-ITINCI), por el cual se conviene en establecer márgenes de preferencia fijos, como primer paso para la creación de una zona de libre comercio entre la comunidad Andina y el MERCOSUR.

En el año 2000, unas 330 partidas arancelarias, que incluyen productos agrícolas, reciben protección adicional mediante un recargo arancelario del 5 o el 10 por ciento. De estas partidas, 23 también están sujetas a derechos específicos variables, que deberían constituir un mecanismo de protección y de estabilización de los precios. A comienzos del año 2000, estos derechos afectaban a cinco grupos de productos: leche, maíz, sorgo, arroz y azúcar (y también a los productos del trigo hasta 1998).

A comienzos del año 2000 se utilizaron con moderación medidas antidumping; sólo nueve medidas en vigor, la mayoría de las cuales afectaban a exportadores de países que no eran miembros de la OMC.

### 5.7.10 Políticas del Sector Externo, Periodo 2001

En el 2001, un gran condicionante de la evolución del sector externo fue la desaceleración de la economía mundial, cuyo crecimiento anual alcanzó a 2,5 %, sustancialmente inferior al del año previo (4,7 %, el mayor en quince años). La desaceleración económica se inició en Estados Unidos a principios de año, luego de una década de fuerte crecimiento. La situación de incertidumbre respecto a la situación de la economía norteamericana se acentuó luego de los atentados del 11 de septiembre. En el tercer trimestre la economía norteamericana mostró una caída en su nivel de actividad de 1,3 %. La desaceleración se extendió a los demás países industrializados. En la eurozona el crecimiento económico del 2001 fue 1,7 %, la mitad de lo proyectado inicialmente. En Japón se registró una recesión (-0,4 %), acentuada por los problemas en el sector financiero.

Se han señalado diversos factores como los determinantes de esta desaceleración. Destacan entre ellos una política monetaria restrictiva aplicada hasta el año 2000 en los Estados Unidos (ante los riesgos de un sobrecalentamiento de la economía), el mantenimiento de elevados precios de petróleo durante parte importante del año y la reducción del dinamismo bursátil en los mercados financieros globales.

Las respuestas de política ante esta situación fueron diferentes. Estados Unidos, luego de elevar sus tasas de interés en 100 puntos básicos durante el 2000 (de 5,5 a 6,5 % anual), redujo sus tasas en once oportunidades durante el 2001; de este modo, la tasa pasó de 6,5 a 1,75 %, el nivel más bajo en cuarenta años. En la zona del Euro la tasa de interés se redujo sólo en cuatro ocasiones por un total de 150 puntos básicos (de 4,75 a 3,25 %), lo que reflejó la preocupación de las autoridades de mantener la inflación bajo control. Japón, con una tasa de interés cercana a cero, no tuvo margen de maniobra para aumentar la liquidez, generando desconfianza respecto a las posibilidades de revertir el proceso recesivo.

La desaceleración de la economía mundial afectó la demanda por productos primarios, entre los cuales destaca la caída en los precios del petróleo, cobre y zinc. Este impacto comercial contribuyó a que la mayoría de economías latinoamericanas tuvieran un crecimiento menor al inicialmente proyectado. Adicionalmente a ello, la región estuvo influida por el desarrollo en Argentina. Durante el año 2001 se acentuó la incertidumbre sobre su situación fiscal y sobre sus posibilidades de atender la deuda, hecho que generó presiones de depreciación sobre algunas monedas (en particular el peso chileno y el real brasileño) y elevó los spreads de los bonos de la región.

En el caso peruano el escaso dinamismo de la economía mundial determinó que, en promedio, el crecimiento económico de nuestros principales socios comerciales fuera de aproximadamente 1,6%; tasa sustancialmente inferior a la observada en el año previo (4,5%). Ello determinó una menor demanda de nuestras exportaciones. En el caso de las exportaciones tradicionales,

se observó una caída de los precios de nuestros principales productos, destacando la reducción de los precios del cobre (18,3%) y del zinc (27,1%). A nivel agregado, los términos de intercambio mostraron durante el año 2001 un deterioro de 2%; con ello, la caída acumulada desde 1997 alcanza a 18%.

#### **5.7.10.1 Políticas de implicancia en las Exportaciones 2001**

En lo que se refiere al precio del oro, la cotización registró un promedio de US\$ 271 por onza troy, menor en 3% al año anterior, debido a que el efecto hacia abajo generado por el fortalecimiento de dólar durante el año, compensó el efecto al alza producido por el nerviosismo del ataque terrorista del 11 de septiembre en Estados Unidos que obligó a los inversionistas a refugiarse en el oro como reserva de valor.

#### **\* Cambios en la Estructura Arancelaria**

En el año 2001 se redujo a 4% el arancel aplicado a 1 415 partidas arancelarias de importación, la mayoría de las cuales correspondía a insumos definidos como no producidos en el país. Esta reducción se produjo en tres etapas. En abril, mediante Decreto Supremo No. 73-2001-EF, se aplicó la medida a 1390 partidas. Esta relación de partidas tuvo algunas modificaciones en junio (D.S. No. 103-2001-EF) y en julio (D.S. No. 165-2001-EF). La medida abarcó aproximadamente el 16% de las importaciones totales. La pérdida fiscal efectiva estimada, considerando las importaciones CIF del año 2000, fue de alrededor de US\$ 70 millones anuales.

Asimismo, durante el 2001 se unificaron las sobretasas ad-valoren temporales aplicables a productos agropecuarios en un nivel de 5%. El 30 de enero se redujo la sobretasa a las carnes de 10 a 5% (D.S. 16-01-EF). Adicionalmente, el 22 de junio disminuyó la sobretasa adicional temporal a 4 partidas del arroz de 10 a 5% (D.S. 114-01-EF) y se derogó la sobretasa adicional arancelaria temporal al maíz amarillo duro que se encontraba en un nivel de 5% (D.S. 113-01-EF). Con ello, quedaron 354 partidas afectas a una sobretasa de 5%. Estos cambios determinaron una nueva estructura arancelaria. Previo a estas medidas, la estructura arancelaria constaba de dos tasas (12 y 20%) y dos sobretasas temporales (5 y 10%), lo que en la práctica determinaba cinco niveles arancelarios (12, 17, 20, 25 y 30%). Con estas modificaciones se introduce una nueva tasa arancelaria de 4 % y se unifica las sobretasas arancelarias ad-valoren en 5%, con lo que se incrementa a seis el número total de niveles arancelarios.

#### **5.7.11 Políticas del Sector Externo, Período 2002**

Durante el año 2002 la economía mundial creció 3%, tasa mayor a la registrada en el año previo pero menor a la observada en el año 2000. En términos generales la economía mundial mostró una ligera tendencia al alza en los primeros meses del año, con excepción de algunos países de América Latina y de Europa. Sin embargo, hacia el último cuatrimestre, esta tendencia se revirtió básicamente por la incertidumbre generada en torno al conflicto con Irak.

Estados Unidos registró un crecimiento de 2,4%, lo que supuso una recuperación respecto a la tasa registrada en 2001. Tal recuperación, que se extendió hasta el tercer trimestre de 2002, fue favorecida por la flexibilización de la política monetaria que llevó a cabo la Reserva Federal durante 2001 (a través de diez reducciones en la tasa de interés) y por una flexibilización de la política fiscal, en particular de la política tributaria. Sin embargo, la posibilidad de una confrontación bélica entre Estados Unidos e Irak alteró el comportamiento de los agentes económicos, cambio que se reflejó en la disminución de la confianza del consumidor y del empresario y en la reducción del gasto. El desaceleramiento económico del último trimestre del 2002 llevó a la Reserva Federal a reducir la tasa de interés en 50 puntos básicos, la cual alcanzó 1,25%, el nivel más bajo en 41 años. El dólar, que venía apreciándose frente a las demás monedas principales, finalizó el año con significativas presiones deprecatorias.

La eurozona, por su parte, vio reducida su tasa de crecimiento de 1,4% en el 2001 a 0,8 en el 2002. A diferencia de lo observado en Estados Unidos, el Banco Central Europeo (BCE) tuvo un manejo menos flexible de su política monetaria, en un contexto en que la inflación se mantuvo por encima de la meta de 2% (recién en noviembre el BCE redujo su tasa en 50 puntos básicos). En Japón el crecimiento económico también fue bajo, en un contexto de problemas en el sector financiero.

El escaso dinamismo en las economías desarrolladas afectó también a América Latina, a través del mantenimiento de bajos precios de los productos primarios; con excepción del oro que fue demandado como reserva de valor. Sin embargo, la mayor fuente de inestabilidad provino de la propia región. Axial, la crisis de Argentina a inicios de año implicó una caída en la producción de 11% durante el año 2002 y afectó además a otros países de la región, en particular a Uruguay y - en menor medida - a Paraguay y a Bolivia. Venezuela, por su parte, enfrentó problemas políticos. A estos factores se sumó la incertidumbre política en Brasil que generó presiones sobre la mayoría de monedas de la región y sobre los spreads de la deuda durante el segundo semestre del año. Todo ello llevó a que, a pesar de la mejora en las condiciones de financiamiento, los flujos netos de capital del año 2002 disminuyeran para América Latina.

#### **\* Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA)**

La Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) se promulgó el 6 de agosto del 2002 y se eleva como renovación y ampliación de los beneficios otorgados previamente en el marco de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA). Dicha ley es otorgada por los Estados Unidos como apoyo a la lucha anti-drogas de los países de la Comunidad Andina (con excepción de Venezuela). El ATPDEA se aprobó el 26 de julio del 2002 en el marco del Acta de Comercio de 2002 y tuvo vigencia hasta diciembre del 2006. Esta nueva ley establece que se renuevan todos los beneficios proporcionados por el ATPA y adicionalmente se incluyen los siguientes productos:

- Ingreso libre de aranceles para las prendas de vestir elaboradas con insumos de la región hasta el monto máximo establecido por una cuota que se incrementaría desde 2% de las importaciones (en metros cuadrados) de los Estados Unidos en un 0,75 puntos anualmente hasta alcanzar el 5% a fines del 2006.
- Ingreso libre de aranceles a las prendas de vestir elaboradas con insumos estadounidenses. Sin limitación de cuota.
- Ingreso libre de aranceles a las prendas elaboradas con pelos finos de alpaca, llama y vicuña. Sin limitación de cuota.
- Ingreso libre de aranceles al atún envasado al vacío en empaques flexibles. Sin limitación de cuota. Asimismo establecen las excepciones y reglas especiales.
- Los productos establecidos en la siguiente lista contienen restricciones, pueden ser incluidos por decisión presidencial:
  - Calzado.
  - Petróleo o derivados de petróleo.
  - Relojes pulsera y sus partes.
  - Maletines de mano y otras confecciones de cuero.
- Asimismo excluye del trato con arancel cero a los siguientes productos:
  - Textiles y artículos de vestido no elegibles para los propósitos de este título el 1 de enero de 1994.
  - Ron y tafia (aguardiente de caña) clasificados en el subtítulo 220840 del sistema armonizado de comercio.
  - Azúcar, jarabes y productos que contienen azúcar sujetos a cuotas.
  - Atún preparado o preservado en recipientes herméticos, excepto los de envases flexibles.

#### \* Cambios en la Estructura Arancelaria

Durante el año 2002 se dictaron medidas orientadas principalmente a reducir el arancel aplicado a los bienes de capital. En marzo, mediante Decreto Supremo No. 047-2002-EF, se redujo el arancel a 7% en 1560 partidas clasificadas como bienes de capital, equivalente a aproximadamente un cuarto de las importaciones totales. Esta relación de partidas tuvo algunas modificaciones en abril (D.S. 063-2002-EF) con la aplicación de una sobretasa advalorem temporal de 5% para 312 partidas; con ello, el universo arancelario afecto al arancel de 7% se redujo a 1248 partidas.

De ellas, un grupo de 178 partidas - vinculadas principalmente a los sectores de exportación textil y agrícola favorecidos con la promulgación del ATPDEA tuvieron una reducción adicional en septiembre (D.S. 135-2002-EF). El arancel a estas partidas se redujo de 7 a 4%. Otra medida dictada durante el año 2002 fue el aumento del arancel (de 12 a 20%) para tres partidas del azúcar (D.S. 044-2002-EF) y para dos partidas de cigarrillos (D.S. 119-2002-EF). A estos últimos se les impuso, adicionalmente, una sobre tasa temporal de 5%.

Con estas modificaciones se introduce una nueva tasa de 7% con lo cual el número de niveles arancelarios (incluyendo la sobretasa temporal de 5%) pasa

de seis a siete. Adicionalmente, el nuevo arancel de aduanas -publicado en diciembre del 2001-incluye un nivel de cero % aplicable sólo a las mercancías con tratamiento especial (equipaje y menaje de casa y bienes de uso personal). El arancel promedio pasó de 11,8 a 10,9%, en tanto que el arancel ponderado por importaciones pasó de 11,8 a 10,7%.

#### **5.7.12 Políticas del Sector Externo, Periodo 2003**

Por un lado se observó un incremento en las exportaciones que se debió a la mayor demanda de oro como activo de reserva de valor, producida por las tensiones en el Medio Oriente y sus consecuencias desfavorables sobre la economía mundial así como por el débil desempeño de los mercados de valores a consecuencia de problemas de fraudes contables en grandes corporaciones. El Perú es el octavo productor aurífero a nivel mundial y el primero en Latinoamérica.

Por otro lado, los rubros de mayor crecimiento fueron prendas de vestir (US\$ 25 millones 6 5%) y fibras textiles (US\$ 1 millón 6 3%). Con relación a las prendas de vestir, el mayor aumento de ventas se registró en camisetas de punto (US\$ 25 millones), blusas (US\$ 7 millones) y trajes sastre (US\$ 5 millones), debido principalmente a estrategias de diversificación de clientes de las empresas exportadoras así como por los efectos generados por la aprobación de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA por sus siglas en inglés). Dicho incremento se dió pese a la tendencia decreciente de los precios debido a una menor demanda (por efecto de un menor nivel de actividad económica internacional y la incertidumbre generada a partir del 11 de septiembre del 2001) y la mayor competencia generada por los países asiáticos. Se presentó el Plan Estratégico Nacional Exportador.

#### **5.7.13 Políticas del Sector Externo, Periodo 2004**

##### **\* Negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos**

El Perú, junto con Colombia y Ecuador, iniciaron la negociación de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC). Se buscaba que este tratado consolide las preferencias del acceso al mercado norteamericano que se tenía a través del ATPDEA, con vencimiento en diciembre del 2006. En forma recíproca, Perú permitiría el acceso sin aranceles a las importaciones provenientes de Estados Unidos. Sin embargo, el acuerdo con Estados Unidos va más allá de la eliminación de aranceles. Implica también negociar tanto temas colaterales a la apertura de mercados (como el acceso a mercados, procedimientos aduaneros, obstáculos técnicos al comercio, agricultura, medidas sanitarias o fitosanitarias y servicios) como temas vinculados a aspectos más generales (inversiones, propiedad intelectual, compras gubernamentales, políticas de competencia, mecanismos de defensa comercial, asuntos laborales y medio ambiente).



**\* Mesas de negociacion TLC Perú-Estados Unidos:**

- |  |                                     |
|--|-------------------------------------|
| 1. Acceso a mercados de bienes         | 7. Inversiones Industriales         |
| 2. Procedimientos aduaneros            | 8. Propiedad intelectual            |
| 3. Obstáculos técnicos al comercio     | 9. Compras gubernamentales          |
| 4. Agricultura                         | 10. Políticas de competencia        |
| 5. Medidas sanitarias o fitosanitarias | 11. Mecanismos de defensa comercial |
| 6. Servicios                           | 12. Asuntos laborales               |
|  | 13. Medio ambiente                  |

**5.7.14 Políticas del Sector Externo, Periodo 2005**

La negociación del TLC continuó a paso firme, el Perú y los EEUU dieron muestras a nivel ejecutivo al menos, de su intención de aprobar el acuerdo,. Existió un grado diferente de avance en cada mesa que dependió en gran medida de la existencia de temas sensibles. Dentro de éstos se identificaron la desgravación arancelaria para bienes usados, el tratamiento a algunos productos agrícolas y el sistema de franja de precios, así como el tcma de propiedad intelectual y patentes.

Un acuerdo como este ya ha sido celebrado por diversos países (Chile, Marruecos, Singapur, México, Australia e Israel) y por bloques económicos como Centroamérica (CAFTA), América del Norte (NAFTA) y Africa del Sur (SACU). En tal sentido, un TLC con Estados Unidos significa estar en igualdad de acceso frente a estos países y, adicionalmente, colocar al país en mejor posición para enfrentar la competencia china en diversos sectores, en particular en el sector textil que eventualmente podría verse afectado por la eliminación del sistema de cuotas.

## Capítulo 6

# **ASPECTOS INSTITUCIONALES DEL SECTOR EXPORTADOR 1990-2005**

El Sistema Institucional de Comercio Exterior en el Perú: En el principio de esta investigación calificamos a los aspectos institucionales y el rol de los agentes económicos en el proceso de elaboración de la política económica como fundamental para enriquecer el análisis del desarrollo de la política de exportaciones. En este sentido presentamos una fotografía comparativa del sistema institucional del comercio exterior del Perú para los años 1990 y 2005, la cual revela instrumentos, tendencias ideológicas y métodos distintos para enfrentar los desafíos que plantea cada contexto histórico internacional. Este sistema se basa en funciones centrales de formulación de política comercial y negociaciones comerciales. Este análisis es un análisis sistemático que presenta un panorama general con las instituciones más importantes y destacadas de cada periodo.

Sistema Institucional del Comercio Exterior Peruano		
Instituciones Nacionales	1990	2005
	Ministerio de Economía y Finanzas	A través de su Dirección General de Asuntos de Economía Internacional, facilita el proceso de promoción de comercio exterior orientando la integración económica de manera consistente con la política macroeconómica
	Banco Central de Reserva del Perú	Establece la política de tipo de cambio, la cual es muy importante para el desarrollo de la política comercial
Estado	<p>El MITINCI era el ente rector que establecía y ejecutaba las políticas de alcance nacional en materia de industria, turismo, integración y negociaciones comerciales internacionales. Basándose en las mejores prácticas internacionales</p> <p>MITINCI</p>	El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo dirige, ejecuta, coordina y supervisa la política de comercio exterior y turismo. Tiene responsabilidad en materia de la promoción de las exportaciones y de las negociaciones comerciales internacionales. Asimismo, esta encargado de la regulación del Comercio Exterior.
	Ministerio de Relaciones Exteriores	Coordina con el MINCETUR y el MEF los temas relacionados al ámbito de las negociaciones comerciales y sus respectivas competencias.
	Ministerio de Agricultura	Determina las políticas agrarias que fomentan el desarrollo exportador
		PromPerú es una entidad pública encargada de la difusión de la imagen y la realidad del Perú a través de las promociones de las inversiones y el turismo. En su labor promocional, PromPerú desarrolla estrategias de promoción integral y apertura informativa trabajando en conjunto con el sector privado y diversas instituciones de la sociedad civil
		Comisión de Promoción del Perú - PROMPERU

Sistema Institucional del Comercio Exterior Peruano		
Instituciones Nacionales	1990	2005
		<p>El INDECOPI fue creado para promover en la economía peruana una cultura de leal y honesta competencia y para proteger todas las formas de propiedad intelectual desde los signos distintivos y los derechos de autor de patentes y la biotecnología.</p>
	Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y Protección de la Propiedad Intelectual - INDECOPI	
	PROMPEX	<p>PROMPEX, promueve el desarrollo económico y social del país en base al crecimiento y diversificación de las Exportaciones Co-financiamiento de las actividades de promoción y gestión compartida con el sector privado.</p>
		<p>Fundada en 1988 y reformada en 1992 y 2002, la SUNAT se encarga de administrar, fiscalizar y recaudar los tributos internos, con excepción de las municipales. Desde el 2002 la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) absorbió a la Superintendencia Nacional de Aduanas, pasando a cumplir también las funciones de ésta, tales como administrar, aplicar, fiscalizar, sancionar y recaudar los aranceles y tributos del Gobierno Central que fije la legislación Aduanera, Tratados y Convenios Internacionales y demás normas que rigen la materia y otros tributos cuya recaudación se le encomienda; así como la represión de la defraudación de Rentas de Aduana y del contrabando, la evasión de tributos aduaneros y el tráfico ilícito de bienes.</p>
	SUNAT Y ADUANAS	
Fondo para las Exportaciones No Tradicionales (FENT)	<p>Fue una línea de crédito. Estos créditos se otorgaban a través interés .....es decir inferiores a los créditos disponibles en la banca comercial. Su finalidad era abaratar la incorporación de materias primas para exportar productos no tradicionales.</p>	

Sistema Institucional del Comercio Exterior Peruano		
Instituciones Nacionales	1990	2005
	<p>Certificado de Reintegro Tributario a las Exportaciones (CERTEX)</p> <p>Fue el instrumento más importante en la legislación referida a los subsidios a las exportaciones no tradicionales. Especie de subsidio creado antes de la década de los 80 para proporcionar las exportaciones no tradicionales, pero que después se desnaturalizó.</p>	
	<p>Asociación de Exportadores - ADEX</p>	<p>ADEX es una unidad gremial sin fines de lucro, creada en 1973 con el ánimo de brindar el soporte necesario para promover y fomentar el incremento de las exportaciones con valor agregado, internacionalización de las empresas y productos potenciales a través de la intermediación entre las oportunidades del entorno y las demandas de sus asociados, que conlleven al crecimiento sostenido de nuestro país.</p>
	<p>Cámara de Comercio de Lima - CCL</p>	<p>La CCL, es un gremio privado sin fines de lucro, fundada en 1883, está integrada por empresas y empresarios, personas jurídicas y naturales dedicadas al Comercio, la Producción y los Servicios, contribuyendo con su acción al desarrollo económico del país. A través de el Centro de Comercio Exterior brinda Información útil para empresas importadoras, exportadoras, agentes comerciales, entre otros, para poder encontrar y analizar mercados potenciales, movimiento de su competencia, oportunidades comerciales y en general, diferentes variables del entorno del comercio exterior para la investigación de mercados en la planificación de su negocio.</p>

Sistema Institucional del Comercio Exterior Peruano		
Instituciones Nacionales	1990	2005
	Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas - CONFIEP	CONFIEP, es la institución que congrega y representa a la actividad empresarial privada peruana a nivel nacional e institucional. Su principal objetivo es el de contribuir con el proceso de crecimiento económico sostenido, basado en inversión y fomento del empleo a partir del esfuerzo de la iniciativa individual, la difusión de la empresa y la propiedad privada.
	Organización que encargaba a un buen número de productores dedicados al sector exportador. A partir de 1998 incorporó también a empresarios ligados a la importación por lo que en Junta Directiva decidieron convertirse en COMEX.	COMEXPERU es el gremio privado que apoya a las principales empresas vinculadas al comercio exterior en el Perú. COMEXPERU basa su política y estrategia en tres importantes líneas: promover el desarrollo del comercio exterior, defender el libre mercado y alentar la inversión privada.
	Sociedad Nacional de Exportadores	Sociedad de Comercio Exterior COMEXPERU
	Sociedad Nacional de Industrias - SNI	La SNI es la institución que agrupa a las empresas industriales privadas del Perú. Es una persona jurídica de derecho privado que no persigue fines de lucro, ni desarrolla actividad política partidaria alguna.
	Sociedad Nacional de Pesquería	SNP es una asociación civil representativa del sector empresarial pesquero privado. Sus objetivos institucionales fundamentales son la defensa de la libertad de empresa y la promoción de la actividad pesquera.
	Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía	La Sociedad Nacional de Minería Petróleo y energía es una organización empresarial, constituida como una asociación civil sin fines de lucro, que asocia a las personas jurídicas vinculadas con las actividades minera, petrolera y energética del Perú

Sistema Institucional del Comercio Exterior Peruano		
Instituciones Nacionales	1990	2005
Sociedad Civil	Cámara Nacional de Comercio, producción y servicios PERUCAMARAS	PERUCAMARAS es una Asociación sin fines de lucro, con presencia nacional e internacional. Es el gremio que congrega asociaciones y cámaras representativas de las actividades relacionadas a los sectores de Comercio, Producción y servicios.
		Es un foro pluralista de análisis, evaluación técnica y concertación democrática, que no tiene funciones gremiales ni político partidarias, participan gremios de productores agrarios y de profesionales agrarios, así como entidades técnicas científicas, o de investigación rural, prensa agraria y otras organizaciones afines que están interesadas en el debate y esclarecimiento de la situación agraria nacional.
	Confederación Nacional Agraria	CONVEAGRO
	Movimientos, confederaciones, frentes agrarios, etc.	Confederación Nacional Agraria es una organización nacional que fue fundada como gremio nacional de campesinos de campesinos y pequeños productores agrarios el 3 de octubre de 1974, agrupa diversas federaciones agrarias departamentales.
	Fondo Monetario Internacional	Organizaciones de carácter gremial con influencia en el sector exportador.
		El Fondo Monetario Internacional (FMI) fue creado en 1944 con el fin de fomentar el comercio mundial reduciendo las restricciones de divisas. Actualmente se define como un organismo de naturaleza cooperativa orientado a la promoción de políticas de orden financiero, tendientes al equilibrio de las finanzas públicas de aquellos países que se encuentran en dificultades monetarias, particularmente en cuanto a sus cuentas con el exterior. Es promotor de una política de desarrollo de las exportaciones.

Sistema Institucional del Comercio Exterior Peruano		
Instituciones Nacionales	1990	2005
	Banco Mundial	El Banco Mundial (BM) nació en 1944 en la Conferencia de Woodrow Wilson. El BM ha sido uno de los principales impulsores de las diferentes políticas de gestión de deuda y con una gran incidencia en las políticas económicas de todo el orbe.
	Banco Interamericano de Desarrollo	El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) fue fundado en 1969, tiene 46 miembros, 26 de los cuales son países de Latinoamérica y el Caribe. Es la primera fuente de financiación de proyectos de Latinoamérica y el Caribe. En materia de comercio exterior, fomenta una política de promoción de las exportaciones. Asimismo tiene un importante papel de fomento de la integración de la zona.
	Organización Mundial de Comercio	Organización Mundial de Comercio (OMC) se establece desde el 1 de enero de 1995, esta organización tiene como funciones básicas administrar los acuerdos de comercio alcanzados a través de las negociaciones de los 132 países miembros luego de la ronda de Uruguay, ser un foro de negociaciones de comercio, mejorar disputas comerciales, seguir las políticas comerciales nacionales, proveer de asistencia técnica a los países miembros en terrenos comerciales, mantener vínculos de cooperación con otros organismos internacionales
	Embajadas (agregados comerciales)	Instituciones encargadas del desarrollo de las negociaciones comerciales bilaterales entre el Perú y su país de origen.
	Cámaras Internacionales de Comercio	Las Cámaras Internacionales de comercio son organizaciones sin fines de lucro con el propósito fundamental de integrar la iniciativa comercial entre países
	Asociación de Cámaras de Comercio de Latinoamérica	AACCLA es el principal defensor del comercio y de la inversión creciente entre los EE.UU., América Latina y el Caribe, a través de su Secretaría en Washington DC. Representa 23 Cámaras de Comercio Americanas en 21 naciones.



## **6.1 Instituciones Nacionales existentes durante todo el periodo de estudio**

### **6.1.1 Dimensión del Estado**

#### **6.1.1.1 Ministerio de Economía y Finanzas (MEF)**

El Ministerio de Economía y Finanzas está relacionado estrechamente con el desarrollo de la Política Comercial, pues entre otras cumple las funciones de coordinar, evaluar y proponer modificaciones a la estructura arancelaria, considerando las condiciones deseadas de acceso a mercado, de integración al mundo, la estructura productiva y niveles de protección efectivos, así como los compromisos asumidos respecto a la normativa multilateral. El MEF ha propuesto, analizado y hecho seguimiento a las estrategias de integración económica, así como a los acuerdos internacionales en materia económica y comercial, en coordinación con los organismos correspondientes. Además ha participado en el diseño e implementación de estrategias de negociación en el marco de los acuerdos internacionales de comercio.

De esta manera a través de la Dirección de Asuntos de Economía Internacional y Competencia ha efectuado el seguimiento y evaluación del sector externo de la economía, del mercado cambiario, del comercio exterior, de las cotizaciones internacionales de las principales mercancías de exportación e importación y en general de cada uno de los componentes de la balanza de pagos.

#### **6.1.1.2 Banco Central de Reserva del Perú**

El BCRP ha influenciado en el desarrollo de nuestro comercio exterior pues establece la política de tipo de cambio negociando divisas en el mercado nacional, estos mecanismos tienen relación directa con el desarrollo de la política comercial.

#### **6.1.1.3 Ministerio de Relaciones Exteriores**

Se encarga de diseñar la Diplomacia Económica del país frente al exterior. En relación a esto, el Ministerio entiende que la Política Exterior del Perú, por las características del país como una sociedad en desarrollo con amplios niveles de pobreza, pero también con amplias posibilidades competitivas para la exportación, tiene que ser esencialmente económica.

La Diplomacia Económica aplicada por el Ministerio se convierte en una opción seria para vincular la Política Exterior a las empresas. En lo que concierne a la promoción de exportaciones, su meta es superar enfoques tradicionales de carácter general y poco eficientes, que no han podido incorporar directamente a las empresas. Por ello, la estrategia de la diplomacia económica se basa en una visión micro de la promoción de exportaciones, en la que se vinculen directamente el mercado, el producto y la empresa, a través de la acción promotora del Estado en el exterior.

Este enfoque está sujeto a dos requisitos:

- a. Una asociación con las empresas y los empresarios, de tal manera que se incorpore al sistema de promoción de exportaciones de manera directa.
- b. Superar la fragmentación de los esfuerzos del Estado en la promoción de exportaciones, es decir, pasar de diversas políticas sectoriales a una política nacional integrada en la que todas las dependencias del aparato del Estado participen ordenadamente en función de sus respectivas competencias.

En el periodo 1990-2005 el sistema de agregadurías y consejerías comerciales del Perú que tiene la Cancillería se ha ampliado a todas las Embajadas del Perú en el mundo, sin costos adicionales a través del nombramiento de los propios funcionarios diplomáticos como agregados o consejeros comerciales.

#### **6.1.1.4 Ministerio de Agricultura**

Se ha desempeñado coordinando con las demás entidades estatales y privadas, y con las instituciones relacionadas al comercio exterior desarrollando políticas agrarias dirigidas a promover el potencial exportador de nuestros productores agropecuarios.

#### **6.1.1.5 SUNAT - ADUANAS**

La SUNAT fue fundada en 1988 y reformada sucesivamente en 1992 y 2002. Se encarga de administrar, fiscalizar y recaudar los tributos internos, con excepción de los municipales. Desde el 2002 la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) absorbió a la Superintendencia Nacional de Aduanas, pasando a cumplir también las funciones de ésta, tales como administrar, aplicar, fiscalizar, sancionar y recaudar los aranceles y tributos del Gobierno Central que fije la legislación aduanera, Tratados y Convenios Internacionales y demás normas que rigen la materia y otros tributos cuya recaudación se le encomienda; así como la represión de la defraudación de Rentas de Aduana y del contrabando, la evasión de tributos aduaneros y el tráfico ilícito de bienes.

### **6.1.2 Sector Privado**

#### **6.1.2.1 Asociación de Exportadores - ADEX**

ADEX es una entidad gremial sin fines de lucro, creada en 1973 con el ánimo de brindar el soporte necesario para promover y fomentar el incremento de las exportaciones con valor agregado, y la internacionalización de las empresas y productos potenciales a través de la intermediación entre las oportunidades del entorno y las demandas de sus asociados, que conlleven al crecimiento sostenido de nuestro país.

#### **6.1.2.2 Cámara de Comercio de Lima - CCL**

La CCL, es un gremio privado sin fines de lucro, fundada en 1888, está integrada por empresas y empresarios, personas jurídicas y naturales dedicadas al Comercio, la Producción y los Servicios, contribuyendo con su acción al desarrollo económico del país. A través del Centro de Comercio Exterior brinda información útil para empresas importadoras, exportadoras,

agentes comerciales, entre otros, para poder encontrar y analizar mercados potenciales, movimiento de su competencia, oportunidades comerciales y en general, diferentes variables del entorno del comercio exterior para la investigación de mercados en la planificación de sus negocios.

#### **6.1.2.3 Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas - CONFIEP**

CONFIEP, es la institución que congrega y representa a la actividad empresarial privada peruana, a nivel nacional e internacional. Su principal objetivo es el de contribuir con el proceso de crecimiento económico sostenido, basado en inversión y fomento del empleo, a partir del esfuerzo de la iniciativa individual, la difusión de la empresa y la propiedad privada.

#### **6.1.2.4 Sociedad Nacional de Industrias - SIN**

La SNI es la institución que agrupa a las empresas industriales privadas del Perú. Es una persona jurídica de derecho privado que no persigue fines de lucro, ni desarrolla actividad política partidaria alguna.

#### **6.1.2.5 Sociedad Nacional de Pesquería**

La SNP es una asociación civil representativa del sector empresarial pesquero privado. Sus objetivos institucionales fundamentales son la defensa de la libertad de empresa y la promoción de la actividad pesquera.

#### **6.1.2.6 Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía**

La Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía es una organización empresarial, constituida como una asociación civil sin fines de lucro, que reúne a las personas jurídicas vinculadas con las actividades minera, petrolera y energética del Perú.

#### **6.1.2.7 Cámara Nacional de Comercio, Producción y Servicios PERUCAMARAS**

PERUCAMARAS es una Asociación sin fines de lucro, con presencia nacional e internacional. Es el gremio que congrega asociaciones y cámaras representativas de las actividades relacionadas a los sectores de Comercio, Producción y Servicios.

### **6.1.3 Sociedad Civil**

#### **6.1.3.1 Confederación Nacional Agraria**

Confederación Nacional Agraria es una organización nacional que fue fundada como gremio nacional de campesinos y pequeños productores agrarios el 3 de octubre de 1974, agrupa a diversas federaciones agrarias departamentales.

### **6.1.4 Instituciones Internacionales**

#### **6.1.4.1 El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial**

Es importante añadir dentro de este marco referencial, cuál es el tratamiento que le otorgan los principales organismos multilaterales al tema de la política de exportaciones en las últimas décadas. Los programas de las instituciones

de Bretton Woods (el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional) promueven las políticas de promoción de exportaciones dirigidas a la generación de divisas. Los programas de ajuste estructural promovidos por ellos tienen como estrategia estimular el crecimiento económico basado en exportaciones y la inversión extranjera. Bajo este enfoque, el comercio exterior fomenta el desarrollo cuando las exportaciones del país lo impulsan. Una evidencia contundente utilizada es que el crecimiento propiciado por las exportaciones fue la clave de la política industrial que enriqueció al continente asiático en las últimas décadas.

#### **6.1.4.2 El Banco Interamericano de Desarrollo (BID)**

En el marco de los programas del BID sobre comercio e integración, esta institución insiste en que los países deben desarrollar políticas comerciales multipolares y no unipolares, es decir, negociaciones en simultáneo con distintas regiones, para buscar todas las oportunidades que ofrece la economía global. El BID asume que el Estado debe tener políticas proactivas para el fomento de las exportaciones y para ello se requiere crear un ambiente propicio en la economía nacional y consensos para producir sinergias entre el sector público y el privado, en amplia consulta con la sociedad civil.

Bajo esta perspectiva, a modo de sugerencia para toda la región, el Departamento de Integración y Programas Regionales del BID señala que la política comercial debe tener cuatro objetivos:

1. Incrementar las exportaciones hasta niveles más adecuados a las necesidades de financiamiento externo.
2. Diversificar los productos, tendiendo a los de mayor valor agregado
3. Desconcentrar las ventas por destino para reducir riesgos.
4. Multiplicar el número de exportadores mediante la construcción de cadenas de valor.

#### **6.1.4.3 La Organización Mundial de Comercio (OMC)**

Por su parte, la OMC administra, conjuntamente con las Naciones Unidas, el Centro de Comercio Internacional, creado en 1964 a petición de los países en desarrollo, para ayudarles a promover sus exportaciones. Dicho Centro atiende las solicitudes de asistencia de los países en desarrollo para la formulación y ejecución de programas de fomento de las exportaciones y de operaciones y técnicas de importación. Facilita información y asesoramiento sobre los mercados de exportación y las técnicas de comercialización y presta ayuda para el establecimiento de servicios de comercialización y promoción de las exportaciones y para la formación de personal con destino a esos servicios. La asistencia del Centro a los países menos adelantados es gratuita.

## **6.2 Instituciones Nacionales temporales y nuevas durante el periodo 1990/2005**

### **6.2.1 Dimensión del Estado**

#### **6.2.1.1 Del MITINCI al MINCETUR**

El Ministerio de Industria, Turismo Integración y Negociaciones Comerciales internacionales (MITINCI) era el ente rector que establecía y ejecutaba las políticas de alcance nacional en materia de industria, turismo, integración y negociaciones comerciales internacional. Basándose en las mejores prácticas internacionales esta institución promovió la creación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) con el propósito de promover sostenidamente las exportaciones nacionales.

El MINCETUR define, dirige, ejecuta, coordina y supervisa la política de comercio exterior. Tiene la responsabilidad en materia de la promoción de las exportaciones y de las negociaciones comerciales internacionales, en coordinación con los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Economía y Finanzas y los demás sectores del Gobierno en el ámbito de sus respectivas competencias. Asimismo, esta encargado de la regulación del Comercio Exterior. El titular del sector dirige las negociaciones comerciales Internacionales del Estado y está facultado para suscribir convenios en el marco de su competencia.

Son competencias del Ministerio:

- a) Establecer la política de comercio exterior orientada a lograr un desarrollo creciente y sostenido del país;
- b) Obtener las mejores condiciones de acceso y competencia para una adecuada inserción del país en los mercados internacionales;
- c) Alcanzar el óptimo aprovechamiento de los acuerdos o convenios comerciales suscritos por el país, así como de los diferentes esquemas preferenciales;
- d) Desarrollar las acciones que permitan la óptima participación del país en los diferentes foros de comercio internacional, esquemas de integración, cooperación económica y social y en las negociaciones comerciales internacionales;
- e) Promover el desarrollo de las actividades en las Zonas Francas, de Tratamiento Especial Comercial y en Zonas Especiales de Desarrollo a fin de incrementar las exportaciones.

#### **6.2.1.2 El PROMPEX**

PROMPEX promueve el desarrollo económico y social del país en base al crecimiento y diversificación de las Exportaciones, mediante el cofinanciamiento de las actividades de promoción y gestión compartidas con el Sector Privado.

### **6.2.1.3 Fondo para las Exportaciones No Tradicionales (FENT)**

Fue una línea de crédito promovida por el Estado. Estos créditos se otorgaban a tasas de interés promocionales, es decir, inferiores a las de los créditos disponibles en la banca comercial. Su finalidad era abaratar la importación de materias primas para exportar productos no tradicionales. En algunos casos, el poco control que ejercía el gobierno peruano sobre el FENT, permitió que diversos exportadores aprovecharan, pactando con los compradores extranjeros, precios superiores a los establecidos en el mercado internacional, poniendo como pretexto la demora en el pago oportuno por parte del Estado y por otro lado, contando con la complacencia de los acreedores que sólo querían descontar su monto adeudado. Esto, además de contravenir los convenios pactados donde se señalaba claramente que los precios son los prevalentes en el mercado internacional, atentaba contra los recursos de Tesoro Público ya que desembolsaba más moneda nacional agudizando aún más la escasez de recursos fiscales. Fue eliminado en Julio de 1990.

### **6.2.1.4 Certificado de Reintegro Tributario a las Exportaciones No Tradicionales (CERTEX)**

Era una especie de subsidio creado antes de la década del 80 para promocionar las exportaciones no tradicionales, pero que después se desnaturalizó. El subsidio comprendía una variada gama de conceptos como: Reintegro Compensatorio Básico, Reintegro Complementario Adicional, por Descentralización, entre las modalidades más importantes, y alcanzaba niveles hasta del 40% del valor exportado. Asumiendo, de acuerdo a los contratos, que del total exportado el 25% era mediante productos no tradicionales y teniendo en cuenta un promedio de reintegro de 30% veremos que el Estado subsidió a estos exportadores adicionalmente con una cantidad de US \$ 150 millones anuales. Fue eliminado en 1991.

### **6.2.1.5 Comisión de Promoción del Perú - PROMPERU**

PromPerú es una entidad pública encargada de la difusión de la imagen y la realidad del Perú a través de la promoción de las inversiones y el turismo. En su labor promocional, PromPerú desarrolla estrategias de promoción integral y apertura informativa, trabajando en conjunto con el sector privado y diversas instituciones de la sociedad civil.

### **6.2.1.6 Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y Protección de la Propiedad Intelectual - INDECOPI**

El INDECOPI fue creado para promover en la economía peruana una cultura de leal y honesta competencia y para proteger todas las formas de propiedad intelectual: desde los signos distintivos y los derechos de autor hasta las patentes y la biotecnología.

## **6.2.2 Gremios Empresariales**

### **6.2.2.1 De la Sociedad Nacional de Exportadores (SNE) al COMEX**

La SNE era una organización que congregaba a un buen número de productores dedicados al sector primario exportador. A partir de 1998 incorporó también a

empresarios ligados a la importación por lo que en Junta Directiva decidieron convertirla en el llamado COMEXPERU.

La nueva entidad es el gremio privado que agrupa a las principales empresas vinculadas al comercio exterior en el Perú que basa su política y estrategias en tres importantes líneas: promover el desarrollo del comercio exterior, defender el libre mercado y alentar la inversión privada.

### **6.2.3 Sociedad Civil**

#### **6.2.3.1 CONVEAGRO**

Es un foro pluralista de análisis, evaluación técnica y concertación democrática, que no tiene funciones gremiales ni político partidarias, participan gremios de productores agrarios y de profesionales agrarios, así como entidades técnico/científicas, o de investigación rural, prensa agraria y otras organizaciones afines que están interesadas en el debate y esclarecimiento de la situación agraria nacional.

## Capítulo 7

# EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES EN EL PERU 1990-2005<sup>12</sup>

### 7.1 Balanza de Pagos: Evaluación de la Cuenta Corriente 1990-2005

El periodo de análisis de la investigación permite identificar subperiodos debidamente caracterizados. Así, uno de los rasgos más destacados de la economía peruana en el periodo 1990 - 98 fue el elevado y recurrente déficit de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos, situación similar a la de otros países de América Latina que, como el nuestro, adoptaron programas de ajuste estructural.

Desde 1992, el déficit fue, como mínimo, 5.2 % del PBI, alcanzando su punto más alto en 1995 con 8.6 %. En términos monetarios, el déficit de cuenta corriente acumulado para el periodo alcanzó la impresionante cifra de casi US\$ 25000 millones. La apertura comercial iniciada en 1990 - 91 (reducción arancelaria y liberalización de importaciones) provocó un importante déficit de la balanza comercial, el mismo que ascendió a US\$ 10 000 millones en el periodo, cerca del 40% del total.

La balanza de servicios no financieros también fue negativa en el periodo, mientras que las transferencias corrientes (que incluyen las remesas de dinero al país de los peruanos en el exterior) fueron positivas en US\$ 5 000 millones.

Lo más destacable del subperiodo que va de 1998 al 2005, fué que el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos registrase un superávit en el 2005 por primera vez desde 1979, esto explicado por el notable crecimiento de las exportaciones de los últimos años, la mejora en los términos de intercambio, junto con las crecientes remesas de peruanos residentes en el exterior.

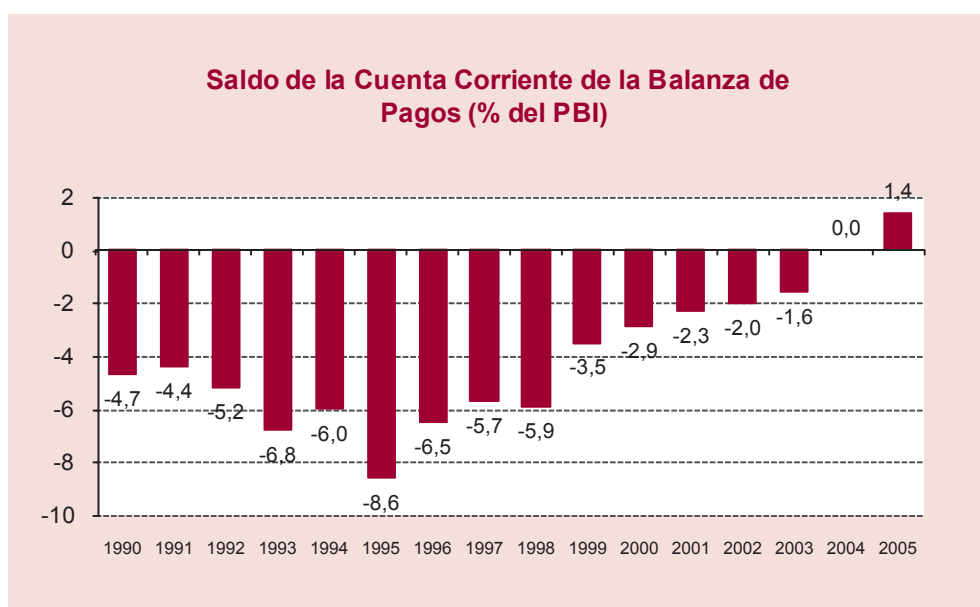
---

<sup>12</sup> La fuente de información principal para el desarrollo de este capítulo fueron las "Memorias del BCRP" que son publicadas anualmente. Se utilizaron por lo tanto aquellas que comprenden el periodo analizado: 1990-2005.



El superávit en cuenta corriente ascendió a US\$ 1 105 millones, equivalente a 1,4 puntos porcentuales del producto. Este superávit se sustentó en un superávit comercial de US\$ 5 260 millones y de transferencias corrientes por US\$ 1755 millones, que compensaron el déficit en la balanza de servicios y renta de factores.

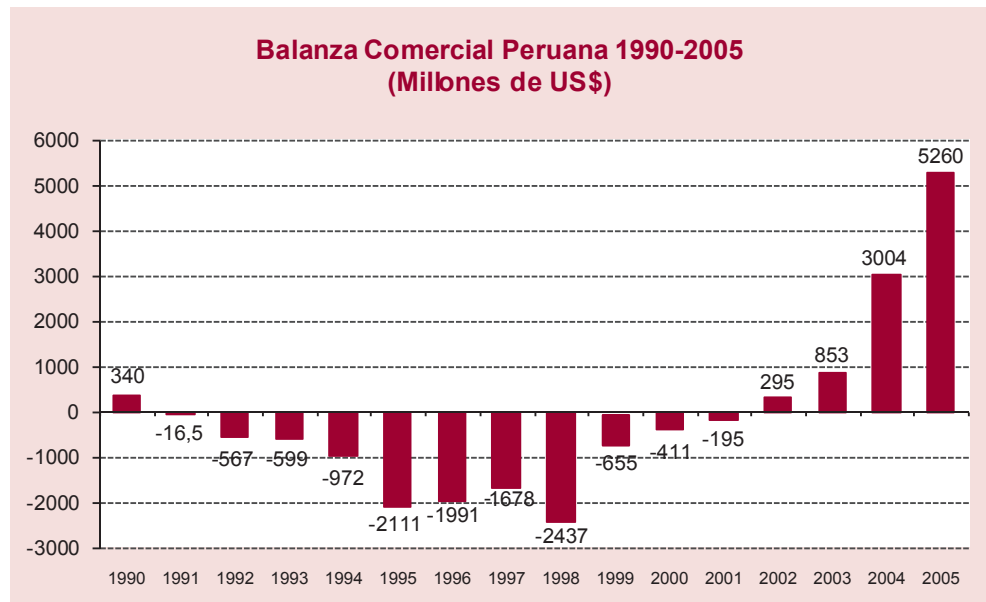
En el año 2005, la obtención de un superávit en cuenta corriente se explicó fundamentalmente por el incremento de las exportaciones en 35,3 %. Igualmente contribuyó a dicho superávit el crecimiento de las transferencias corrientes, principalmente el de las remesas de trabajadores residentes en el exterior.



Fuente: BCR

## 7.2 Análisis de la Balanza Comercial: Periodo 1990-2005

Desde 1990 hasta 2005, vale decir en 16 años, el Perú obtuvo saldos negativos en su balanza comercial y solamente en cinco periodos (1990 y 2002-2005) obtuvo saldos positivos; esto significa que en aproximadamente 3/4 partes del periodo estudiado, el país obtuvo saldos desfavorables de su comercio exterior.



Fuente: BCR  
Elaboración Propia

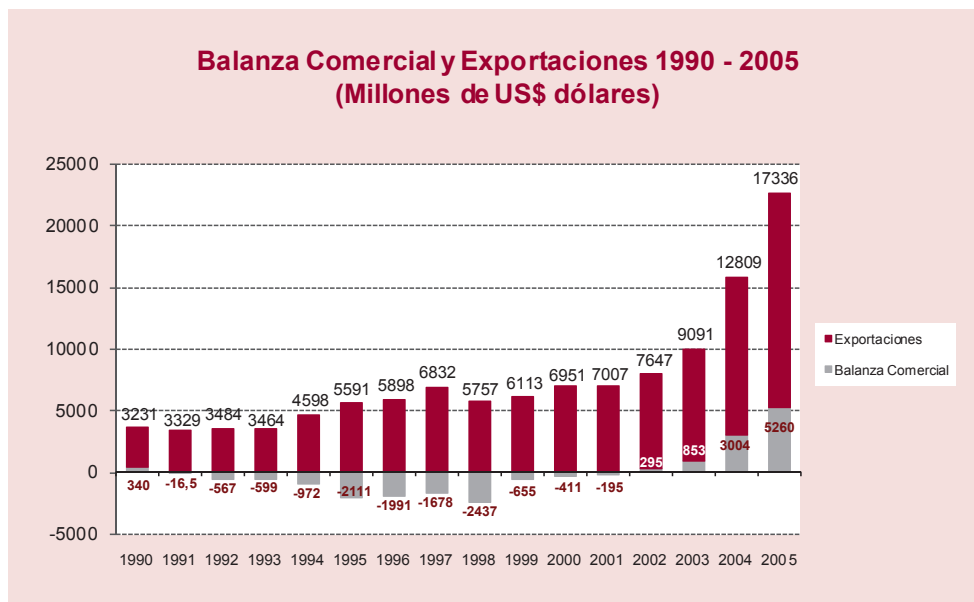
El país no pudo mantener por muchos años déficits continuados en su balanza comercial (excepto por el caso especial de las privatizaciones de las empresas del Estado y el refinanciamiento de la deuda en el primer quinquenio de los 90); pues al no poder financiarlos, los gobiernos de turno tuvieron que restringir drásticamente las importaciones, mediante la contracción de la demanda interna. Las soluciones a los déficits crecientes de la balanza comercial peruana, siempre han conllevado a recesiones de la producción nacional y/o a incrementos de la tasa inflacionaria, con la consiguiente disminución del bienestar social.

Si bien el Perú ha obtenido saldos positivos en su balanza comercial en el periodo 2002-2005, es importante señalar cuales han sido los principales acontecimientos evolutivos desde el periodo de análisis. En primer lugar, la balanza comercial mostró un largo período de déficit, con excepción del año 1990 y el mencionado caso de los últimos cuatro años, pero es necesario indicar que el saldo positivo de 1990 se obtuvo debido a una fuerte contracción de la demanda (producción) nacional y una mayor protección del mercado interno, los que incidieron fuertemente en la recesión e hiperinflación, esta última había sido alimentada por las expectativas inflacionarias crecientes de los agentes económicos.

Como una medida para contrarrestar las expectativas inflacionarias crecientes, el gobierno aplicó el shock económico en agosto de 1990 y seguidamente liberalizó las importaciones, con lo que se incrementó significativamente la disponibilidad interna de bienes con productos importados y a menores precios en el mercado interno. Esta medida motivó que las importaciones aumenten rápidamente a partir del año 1991.

Es así que, a partir de 1991, el déficit de la balanza comercial peruana se fue incrementando año tras año, debido principalmente al rápido incremento del valor de las importaciones, que evidentemente ha sido mayor que el incremento del valor de las exportaciones.

En el siguiente cuadro observamos que en 1991 el déficit de la balanza comercial fue equivalente apenas al 4.96% del valor de las exportaciones, luego se fue incrementando, hasta llegar a ser el 42.33% en 1998; esto significa casi la mitad del valor de las exportaciones, que para una economía como la peruana era muy peligroso. Este hecho se fundamenta claramente no sólo en la liberalización de las importaciones, sino también en el incremento de las inversiones realizadas en esos años; ya que la pacificación del país, las reformas estructurales aplicadas con éxito y la reinserción en el sistema financiero internacional crearon un clima favorable para las inversiones principalmente extranjeras. Por lo que este incremento de las inversiones también influyó en el aumento de las importaciones de insumos y bienes de capital, puesto que la estructura productiva peruana aún es fuertemente dependiente de insumos y bienes de capital importados; también influyó la creciente sobrevaluación de la moneda nacional o la apreciación del nuevo sol, lo cual abarató considerablemente los bienes importados; y en menor intensidad, también afectó el paulatino deterioro de los términos de intercambio del comercio exterior peruano. Sin embargo a partir del 2002 nuestra balanza comercial comenzó a mostrar superávit consecutivos, llegando a la cifra récord de 30.34% del valor de nuestras exportaciones en el 2005.



Fuente: BCRP  
Elaboración Propia

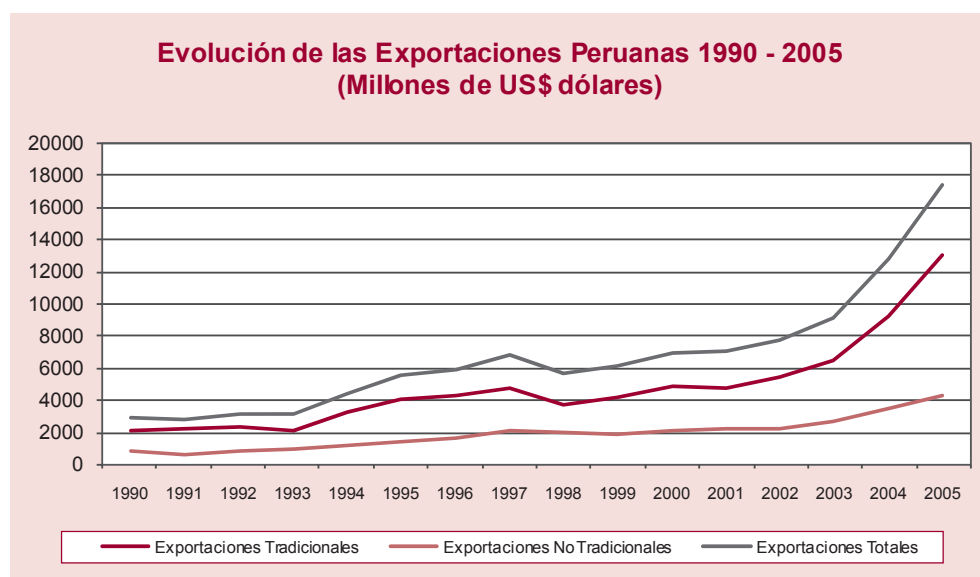
En resumen, luego de un largo periodo de resultados negativos, la balanza comercial peruana inicia una rápida y sostenida recuperación desde el 2000 debido al buen contexto de precios de las materias primas, al crecimiento económico de nuestros principales mercados de destino como Estados Unidos,

China y la Unión Europea, y al aumento de los volúmenes exportados también. Al respecto, entre el 2000 y el 2005 las exportaciones registraron un crecimiento promedio anual superior al mostrado por las importaciones (19.8% y 11.1%, respectivamente), a pesar de que estas últimas presentan niveles importantes (US\$ 11,518.0 millones en 2005).

La balanza comercial con los quince principales destinos de nuestras exportaciones explica el importante superávit registrado en el 2005. Así, se observan once saldos a favor y cuatro en contra, destacando entre los positivos Estados Unidos, China, Canadá, Suiza y Chile, y entre los negativos: Brasil, Colombia y Venezuela.

### 7.3 Evolución de las Exportaciones: Periodo 1990-2005

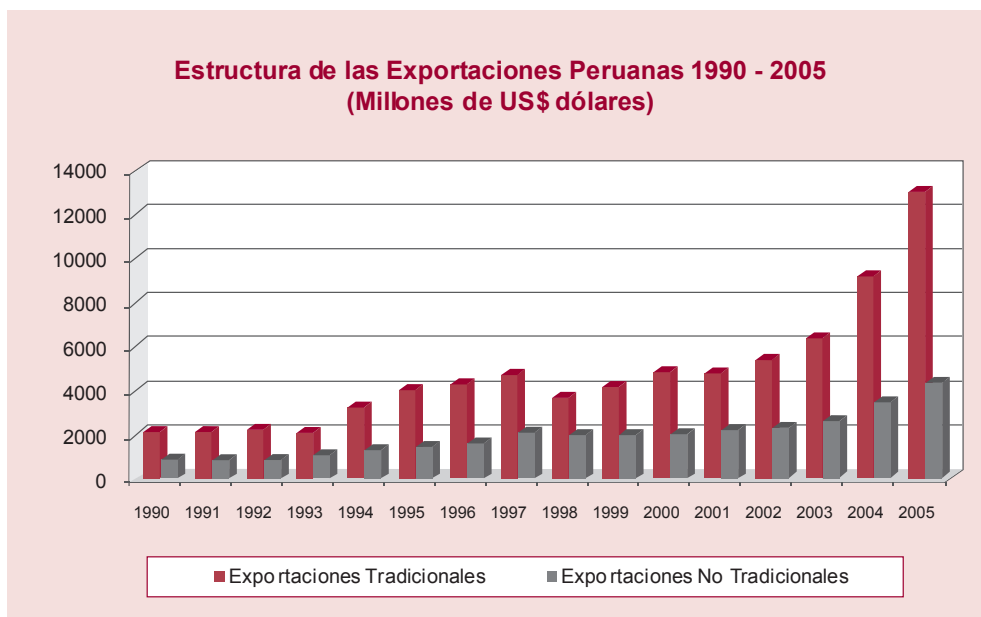
Durante los últimos dieciséis años (1990 al 2005), las exportaciones peruanas totales han registrado un importante crecimiento promedio anual de 13.1 %, alcanzando la cifra récord de US\$ 17,000 millones en el 2005, US\$ 4,284.4 millones más que lo mostrado en el 2004. Tal desempeño se explica por las mayores ventas de productos, tanto tradicionales como no tradicionales, que mostraron tasas promedio anuales de 13.4% y 12.1 %, respectivamente. Cabe señalar que entre el 2001 y el 2005, las exportaciones se incrementaron más del doble al mostrar un aumento de 144.4%. Este crecimiento exportador está determinado principalmente por el precio de los productos tradicionales y en el caso de los no tradicionales por los efectos del volumen y cantidad. Entre 1994 y 2005, este indicador muestra una tasa de crecimiento promedio anual de 11.3%, llegando en el último año a los US\$ 611 por habitante, cifra superior en US\$ 154.3 con respecto a 2004. Con relación a Latinoamérica, este nivel está aún por debajo del promedio de la región (US\$ 876), pero muy cercano al registrado por Brasil (US\$ 636) y por encima del mostrado por Colombia (US\$ 493).



Fuente: BCRP  
Elaboración Propia

## 7.4 Estructura de las Exportaciones Peruanas

Si bien el valor de las exportaciones se viene incrementando desde inicio de los años 90, aún no ha sido suficiente para financiar el mayor crecimiento de las importaciones. Esto tiene que ver fundamentalmente con la estructura de nuestras exportaciones.



Fuente: BCRP  
Elaboración Propia

La composición de nuestras exportaciones aún sigue concentrada en productos tradicionales, aunque con un ligero aumento de las exportaciones no tradicionales en los últimos años, es así que el valor de las exportaciones tradicionales que representaba el 70.1% en 1990, aumentaron a 74.5% en el 2005; y lo contrario sucedió con las exportaciones no tradicionales, ya que ellas pasaron de 29.9% en 1990 a ser el 25.4% del valor de las exportaciones totales del 2005.

**EXPORTACIONES POR TIPO DE PRODUCTO**  
(Millones de US\$ dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>I. PRODUCTOS TRADICIONALES</b>	<b>2265</b>	<b>2378</b>	<b>2471</b>	<b>2334</b>	<b>3163</b>	<b>3990</b>	<b>4213,3</b>	<b>4705</b>	<b>3713</b>	<b>4140</b>	<b>4822</b>	<b>4742</b>	<b>5312</b>	<b>6356</b>	<b>9199</b>	<b>12919</b>
Mineros	1446	1474	1649	1432	1945	2543	2618,7	2730,5	2707	2977	3176	3148	3734	4683	7112	9738
Petroleo y Derivados	258	169	196	181	165	241	353	376	233	251	402	422	469	621	646	1526
Agrícolas	175	210	115	77	243	341	290,5	472	318	277	244	402	216	206	311	323
Pesqueros	336	467	440	542	780	787	908,8	1126	410	601	955	926	892	821	1104	1303
Otros / 1	50	58	71	102	30	78	42,3	0,5	45	34	45	44	1	25	26	29
<b>II. PRODUCTOS TRADICIONALES</b>	<b>996</b>	<b>951</b>	<b>1109</b>	<b>1130</b>	<b>1215</b>	<b>1445</b>	<b>1589,7</b>	<b>2046</b>	<b>1967</b>	<b>1717</b>	<b>1928</b>	<b>2038</b>	<b>2085</b>	<b>2448</b>	<b>3264</b>	<b>4016</b>
Agropecuarios	114	153	151	185	226	275	323,3	340	302	405	394	437	554	624	801	1009
Textiles	365	353	324	324	396	441	454,5	573	534	575	177	197	164	823	1092	1275
Pesqueros	113	107	179	262	201	224	212	278	225	190	701	664	667	205	277	323
Metal - mecanicos	27	25	38	40	40	40	48,7	57	105	75	96	160	109	99	136	190
Quimicos	71	74	77	74	102	133	167,1	206	196	194	212	247	256	316	415	538
Sidero - metalurgicos	163	142	134	118	120	145	141,2	234	222	198	265	242	222	262	391	493

**EXPORTACIONES POR TIPO DE PRODUCTO**  
(Millones de US\$ dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Minerales no metálicos	18	20	118	24	29	30	37,3	51	52	51	47	58	68	74	94	118
Otros / 2	95	77	88	103	101	157	205,6	307	331	29	36	33	45	45	58	70
<b>III. TOTAL EXPORTACIONES</b>	3231	3329	3580	3464	4378	5435	5803	6751	5680	5857	6750	6780	7397	8804	12463	16935
Estructura Porcentual																
Tradicionales	70,102	71,433	70,924	67,379	68,791	71,365	71,436	68,867	64,495	67,757	69,371	67,675	69,465	69,915	71,817	74,521
No tradicionales	29,898	28,567	29,076	32,621	31,209	28,635	28,564	31,133	35,505	32,243	30,629	32,325	30,535	30,085	28,183	25,479
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

1/ Comprende hoja de coca y derivados, melaza, lanas y pieles. Además incluye contenido de Plata, Bismuto y Tungsteno.

2/ Incluye pieles, cueros y artesanías, principalmente. También comprende la venta de combustibles y alimentos extranjeros y la reparación de bienes de capital Madera y papeles y sus manufacturas

Fuente: BCRP

Las exportaciones peruanas aún siguen siendo mayoritariamente de productos tradicionales (mineros, pesqueros y agrícolas con poco valor agregado), los que son inelásticos a su precio en el mercado internacional, es decir, nuestra economía continúa siendo básicamente primaria exportadora.

La naturaleza de la estructura productiva peruana, muy dependiente de insumos, bienes de capital y tecnología importados, el deseo de aumentar el producto nacional continuamente y a altas tasas siempre ha repercutido en el fuerte deterioro de la balanza comercial; por lo que la principal limitante para el rápido incremento del PBI peruano, y el bienestar de la población nacional, siempre ha sido el sector externo de nuestra economía. Esto debe eliminarse en el futuro.

Durante el periodo de análisis, las exportaciones tradicionales y no tradicionales han mostrado una relación promedio de 3 a 1, es decir que el 75 % del total embarcado fueron productos denominados tradicionales y el resto no tradicionales. Sólo en 1998, 1999 y 2001, la participación de los envíos no tradicionales superaron el 31.0%. En los dos primeros años, la explicación se da por la caída de las exportaciones de productos tradicionales, específicamente del sector pesquero, petróleo y derivados y agrícola; mientras que en el 2001, se produjo un importante aumento en los sectores metal mecánico, químico y pesquero no tradicional, además de una ligera contracción en los envíos mineros.

### Exportaciones por Valor Agregado







Fuente: BCRP  
Elaboración Propia

## 7.5 Replanteamiento de la actual clasificación de los tipos de productos de exportación

Según la prestigiosa CENTRUM de la Pontificia Universidad Católica del Perú, institución dedicada a la investigación y presentación de informes semanales sobre comercio exterior en nuestro país: *"La exportación de productos no tradicionales fue el sub sector que más creció pasando de US\$ 437 millones en 2001 a US\$ 1,009 millones en 2005, mientras los productos tradicionales pasaron de US\$ 208 millones en 2001 a US\$ 331 millones en el mismo año. Resultados que han permitido que las exportaciones totales crezcan 108% en los últimos cinco años<sup>13</sup>."*

Informes como este podrían resultar bastante alentadores más aún si son acompañados del siguiente comentario adicional: *"Entre los productos que más destacaron, tenemos al espárrago, café, mango, paprika, uva, alcachofa, banano orgánico y pimiento piquillo; y se espera que se consoliden productos potenciales como la palta, mandarina, limón, maíz gigante, maíz morado, ajo, granadilla, pasta de cacao, madera, alpaca y cuy, entre otros. En 2005 se enviaron exportaciones a través de 533 partidas, mientras que en el 2001 se registraron 406, consolidando el buen momento agroexportador<sup>14</sup>."*

Sin embargo, ¿deberíamos dejarnos seducir de manera inmediata por el entusiasmo con el que muchas veces se emiten los informes oficiales sobre la evolución de la estructura de nuestras exportaciones? O quizás, pese a la satisfacción que nos brinde la mención de nuevos productos de exportación salidos de nuestras tierras, ¿deberíamos analizar profundamente y de manera objetiva la realidad concreta de dichos reportes, por ejemplo contrastando

<sup>13</sup> Fragmento extraído de "CENTRUM AL DIA: Boletín electrónico de negocios". Edición del 18 de julio de 2006. CENTRUM, PUCP.

<sup>14</sup> idem.

de manera crítica y frente a las exigencias modernas, la antigua y desgastada clasificación utilizada hasta hoy para diferenciar lo que son los Productos exportables Tradicionales y los No tradicionales?.

En general, la clasificación de los productos exportados entre tradicionales y no tradicionales, no resulta apropiada para analizar las exportaciones nacionales, ya que no refleja el cambio relativo que podría darse en ellas, desde un perfil primario-exportador hacia otro con alto contenido de valor agregado; además, muchos bienes considerados no tradicionales, se exportan desde hace varios años atrás.

Para fines de este estudio vamos a verificar que dentro de lo que hasta hoy se considera el rubro no tradicional se encuentran ubicados muchos productos con escaso nivel de transformación, cuyo monto total contabilizado, si fuera analizado objetivamente serviría para darnos cuenta de la necesidad de una re-clasificación de los productos exportados poniendo marcado énfasis esta última en los niveles de transformación y adición de valor en nuestras exportaciones. Necesitamos nuevos indicadores y metodologías que aporten al desarrollo estratégico del sector exportador peruano, pues ese es un fin primordial, sin embargo en la actualidad tenemos indicadores y metodologías que sólo sirven para robustecer cifras y crear entusiasmos.

A continuación presentamos algunos ejemplos de los llamados "principales productos no tradicionales". Hemos seleccionado aquellos que consideramos sin o con escaso grado de transformación, tomados solamente de los tres subsectores más importantes de este rubro, como son: agropecuario, madera / papeles y pesquero. Esto con la finalidad de conocer cuál es la proporción que representan estos productos respecto al total de "No tradicionales". Para esto hemos utilizado cifras del año 2005.

### Sector Madera y Papeles (Miles de Dolares FOB)

Partida	Descripción	Valor
4407240000	MADERA ASERRADA DE VIOLA, MAHOGANY (SWIETENIA SPP) IMBUIA Y Balsa	57,559.80
4407290000	MADERAS ASERRADAS DE LAS MADERAS TROPICALES DE LA NOTA DE SUBP. 1 DE ESTE CAP.	25,919.80
4407990000	DEMÁS MADERAS ASERRADAS O DEBASTADAS	11,426.60
4409209000	DEMÁS MADERAS PERFILADAS LONGITUDINALMENTE	3,077.90
4412990000	DEMÁS MADERA ESTRATIFICADA SIMILAR	1,281.60
<b>TOTAL</b>		99.265.70

Fuente: PROMPEX (2005)  
Elaboración Propia

### Sector Agropecuario (Miles de Dólares FOB)

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	VALOR
709200000	ESPARRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS	159,802.20
806100000	UVAS FRESCAS	35,749.60
2005600000	ESPARRAGOS PREPARADOS O CONSERVADOS SIN CONGELAR	82,506.20
804502000	MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	38,970.40
803001200	BANANAS O PLATANOS TIPO "CAVENDISH VALERY" FRESCOS	10,552.10
1005909010	MAIZ BLANCO (MAIZ GIGANTE DEL CUZCO)	4,984.00
703100000	CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS	17,190.40
710809000	LAS DEMAS HORTALIZAS INCLUSO SILVESTRES	4,743.80
1209915000	SEMILLAS DE TOMATES (LICOPERSICUM SPP)	1,720.50
1211903000	OREGANO (ORIGANUM VULGARE)	4,025.20
713399200	FRIJOLES (FREJOLE, POROTOS, ALUBIAS, JUDIAS) (VIGNA)	4,736.00
407001000	HUEVOS DE AVE PARA INCUBAR	5,072.00
710220000	FRIJOLES (FREJOLE, POROTOS, ALUBIAS, JUDIAS) (VIGNA)	2,174.70
713399900	LOS DEMAS FRIJOLES	1,780.70
511991000	COCHINILLA E INSECTOS SIMILARES	5,157.00
713339200	FRIJOL CANARIO EXCEPTO PARA SIEMBRA	4,261.70
801220000	NUECES DEL BRASIL SIN CASCARA FRESCAS O SECAS	18,193.20
904200000	FRUTOS DE LOS GENEROS CAPSICUM O PIMIENTA, SECOS, TRITURADOS O PULVERIZADOS	95,333.40
1212200000	ALGAS FRESCAS, REFRIGERADAS, CONGELADAS O SECAS	2,176.50
713339900	DEMÁS FRIJOL COMUN EXCEPTO PARA SIEMBRA	2,222.90
712200000	CEBOLLAS SECAS, CORTADAS EN TROZOS O RODAJAS	2,466.80
811109000	FRESAS (FRUTILLAS) CONGELADAS	428.1
603109090	LAS DEMAS FLORES Y CAPULLOS FRESCOS CORTADAS PARA RAMOS O ADORNOS	3,909.90
814001000	CORTEZAS DE LIMON FRESCAS, SECAS O CONGELADAS	3,776.30
1404101000	SEMILLAS DE ACHIOTE	1,458.70
804200000	HIGOS, FRESCOS O SECOS	215.5
1211909090	DEMÁS PLANTAS, PARTES DE PLANTAS, SEMILLAS Y FRUTOS	1,667.90
710400000	MAIZ DULCE CONGELADO	1,781.50
705190000	LAS DEMAS LECHUGAS FRESCAS O REFRIGERADAS	1,050.00

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	VALOR
105110000	GALLOS Y GALLINAS DE PESO INFERIOR O IGUAL A 185 GR	1,845.40
709600000	FRUTOS DE LOS GENEROS CAPSICUM O PIMIENTA FRESCOS O REFRIGERADOS	1,166.50
1209999000	DEMÁS SEMILLAS DE PLANTAS HERBACEAS UTILIZADAS PRINCIPALMENTE POR SUS FLORES	3,281.90
1211905000	UÑA DE GATO (UNCARIA TORMENTOSA) FRESCOS, SECOS	524.7
1008901090	QUINUA (CHENOPODIUM QUINOA) EXCEPTO PARA LA	670.6
1005909020	MAIZ MORADO	406.9
1005901100	MAIZ DURO AMARILLO	654.6
604910000	FOLLAJE, HOJAS, RAMAS Y PART DE PLANTAS S/ FLORES NI CAPULLOS NI HIERBAS FRESCOS PARA RAM	812.2
708100000	ARVEJAS (GUISANTES, CHICHAROS) (PISUM SATIVUM) FRESCAS O REFRIGERADAS	11,302.20
811909000	DEMÁS FRUTAS Y OTROS FRUTOS, SIN COCER O COCIDOS EN AGUA O VAPOR, S/AZUC. O EDULC. CONGEL	7,914.80
307490000	DEMÁS JIBIAS, GLOBITOS .CALAMARES Y POTAS. CONGELADAS, SECAS, SALADAS O EN SALMUERA	94,644.40
307290010	VENERAS (VIEIRAS CONCHA DE ABANICO CONGELADOS.SECOS, SALADOS O EN SALMUERA	32,758.50
304209000	LOS DEMÁS FILETES CONGELADOS EXCEPTO DE MERLUZA	28,590.90
303800000	HIGADOS, HUEVERAS DE PESCADOS, CONGELADOS	2,606.30
306131030	COLAS DE LANGOSTINOS CONGELADOS CON CAPARAZON, SIN COSER EN AGUA I VAPOR	26,200.30
303790000	DEMÁS PESCADOS CONGELADOS, EXCTO. HIGADOS, HUEVAS Y LECHAS	4,090.10
305591000	ALETAS DE TIBURON Y DEMÁS ESCUALOS SECOS INC. SALADOS SIN AHUMAR	7,256.20
306131010	LANGOSTINOS ENTEROS CONGELADOS	9,014.90
304201020	FILETES CONGELADOS DE MERLUZA (MERLUCCIUS SPP.UROPHYCIS SPP.) EN BLOQUES, SIN PIEL, SIN ESPINAS	6,039.80
301100000	PECES ORNAMENTALES	3,246.60
307290090	VOLANDEIRAS Y DEMÁS MOLUSCOS DE LOS GENER. PECTEN.CHLAMYS O PLACOPECTEN, CONGEL.,SEC, SA	3,757.40
304900000	DEMÁS CARNE DE PESCADO (INC. PICADA) CONGELADA	10,930.90
307919000	DEMÁS MOLUSCOS VIVOS, FRESCOS O REFRIGERADOS	1,565.30

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	VALOR
307590000	LOS DEMAS PULPOS, CONGELADOS, SECOS, SALADOS O EN SALMUERA	3,176.60
304201010	FILETES CONGELADOS DE MERLUZA (MERLUCCIUS SPP, UROPHYCIS SPP.) EN BLOQUES, SIN PIEL, CON ESPINAS	3,181.60
304100000	FILETES Y DEMAS CARNE DE PESCADO, FRESCOS O	3,980.90
302690000	LOS DEMAS PESCADOS FRESCOS O REFRIGERADOS, EXCEPTO HIGADOS, HUEVAS Y LECHAS	1,699.90
CARACOLES DE MAR, CONGELADOS	HIGADOS, HUEVAS Y LECHAS DE PESCADOS FRESCOS	492.1
303750000	ESCUALOS CONGELADOS, EXCEPTO HIGADOS, HUEVAS Y LECHAS	433.8
303210000	TRUCHAS CONGELADAS, EXCEPTO HIGADOS, HUEVAS	1,388.10
307999020	CARACOLES DE MAR CONGELADOS SECOS, SALADOS, O EN SALMUERA APTOS PARA LA ALIMENTACION HUMANA	1.801.90
305630000	ANCHOAS (ENGRAULIS SALADAS) SIN SECAR NI AHUMAR O EN SALMUERA	580.3
303740000	CABALLAS CONGELADAS, EXCTO. HIGADOS, HUEVAS Y LECHAS	982
307911000	ERIZOS DE MAR, VIVOS FRESCOS O REFRIGERADOS	1,688.40
307210090	VOLANDERAS V DEMAS MOLUSCOS DE LOS GENEROS PECTEN.CHLAMYS O PLACOPECTEN VIVOS, FRESCO	267.9
307410000	JIBIAS, GLOBITOS, CALAMARES Y POTAS, VIVAS, FRESCAS O	760.1
306240000	CANGREJOS EXCEPTO (MACRUROS SIN CONGELAR	403.3
511912000	DESPERDICIOS DE PESCADO, IMPROPIOS PARA LA ALIMENTACION HUMANA	177.8
306299000	DEMAS CRUSTACEOS APTO PARA LA ALIMENTACION HUMANA, SIN CONGELAR	58.9
302110000	TRUCHAS FRESCAS O REFRIGERADAS, EXCEPTO HIGADOS, HUEVAS Y LECHAS	257.1
302500000	BACALAO, FRESCOS O REFRIGERADOS, EXCEPTO HIGADOS HUEVAS Y LECHAS.	625.9
306140000	CANGREJOS (EXCEPTO MACRUROS) CONGELADOS	332.5
307600000	CARACOLES, VIVOS, FRESCOS, REFRIGERADOS. CONGELADOS, EXCEPTO LOS DE MAR	85
306131020	COLAS DE LANGOSTINO, SIN CAPARAZON, CONGELADOS	2,138.50
306110000	LANGOSTAS (PALINURUS SPP, PANULIRUS SPP, JASUS SPP) CONGELADOS	827.1

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	VALOR
307510000	PULPOS (OCTOPUS SPP) VIVOS, FRESCOS O REFRIGERADOS	226.8
303490000	DEMÁS ATUNES CONGELADOS, EXCEPTO HIGADOS, HUEVAS Y LECHAS	373.6
306131090	LOS DEMÁS, LANGOSTINOS EN PARTES O SUS PARTES EXCEPTO COLAS SIN CAPARAZÓN, CONGELADOS	341.5
<b>TOTAL</b>		<b>546,687.00</b>

Fuente: PROMPEX (2005)  
Elaboración Propia

### Consolidado del valor aproximado que representan los productos sin o con escaso nivel de transformación y que se encuentran en la actual clasificación de Productos No Tradicionales

	Valor (Miles de dólares FOB)
Sector Agropecuario	546,687.00
Sector Pesquero	256,983.20
Sector Maderas y Papeles	99,265.70
<b>Total X</b>	<b>902,935.90</b>

Fuente: Elaboración Propia

Como podemos apreciar el actual rubro de productos no tradicionales contiene en total más de 900 millones de dólares en productos sin o con escaso nivel de transformación (X), vale decir, el 21% del valor total de los productos que se encuentran clasificados como no tradicionales.

Ahora bien, en los cuadros siguientes presentamos en primer lugar la estructura de las exportaciones peruanas tomando en consideración la clasificación actual, en ella los productos tradicionales representan aproximadamente un 75% mientras que los no tradicionales aproximadamente un 25%, es decir la proporción entre estos sería de 3 a 1. Sin embargo si nosotros reconsideramos la clasificación actual y le añadimos a los productos tradicionales aquellos que contienen ningún o un escaso nivel de transformación, y a su vez le restamos los últimos al valor total de los considerados no tradicionales, veremos que según esta nueva re-clasificación que separa a los productos con un nulo o escaso nivel de transformación de los que poseen mayor nivel de transformación la estructura sería la siguiente: un 80% de nuestros productos exportados tendría un insignificante nivel de transformación y sólo el 20% de nuestros productos exportados contaría con un considerable nivel de transformación. De esta manera constatamos que desde un punto de vista objetivo la estructura de nuestras exportaciones no ha superado (pese al boom del sector) su característica primaria exportadora, condición que ha venido arrastrando desde inclusive hace varias décadas.

<b>Estructura de las exportaciones peruanas 2005 según la clasificación actual</b>				
	Tipo de Producto	Valor (Miles de US\$ FQB)	%	Proporción
<b>A</b>	Productos Tradicionales	12,721,039.40	74.84	3
<b>B</b>	Productos No Tradicionales	4,279,570.00	25.17	1
	<b>Total</b>	17,000,609.40	100	

<b>Estructura de las exportaciones peruanas 2005 según una posible re-clasificación</b>				
	Tipo de Producto	Valor (Miles de US\$ FQB)	%	Proporción
<b>A+X</b>	Productos sin o con escaso nivel de transformación	13,623,975.30	80.14	4
<b>B+X</b>	Productos con cierto nivel de transformación	3,376,634.10	19.86	1
	<b>Total</b>	17,000,609.40	100	

## 7.6 Mercados de Exportación

Durante el periodo de análisis, el número de mercados se ha expandido a un ritmo promedio de cuatro destinos por año, es decir un crecimiento anual de 2.3%. En el 2005 los productos peruanos se dirigieron a 174 mercados, tres menos que en el año previo, pero 20 más que en el 2001 y 31 adicionales con relación a 1996. De este total, 92 mercados superaron el millón de dólares, 104 mostraron sendos incrementos, 57 retrocesos y 18 se constituyeron como nuevos mercados con respecto al 2004. En los últimos cinco años, se sumaron nueve nuevos mercados: Bostwana (harina de pescado), Ruanda (harina de pescado), República Centroafricana (tintas de imprenta), Myanmar (neumáticos para buses y camiones), Vanuatu (neumáticos), Anguilla (madera), Islas Marshall (tetracloroetileno), Somalia (pota y filetes de perico) y Mongolia (tejido de alpaca).

## 7.7 Empresas Exportadoras

Entre 1994 y 2005, el número de empresas muestra una tasa de crecimiento promedio anual de 5.9%, es decir 230 por año. Asimismo, en los últimos cinco años la tasa se incrementa a 8.7%, lo que significa la entrada de 371 exportadores en promedio por año. En el 2005 se registraron 489 empresas más que en el año anterior y 3,254 mantuvieron sus exportaciones. En ambos periodos, del total, 735 empresas realizaron envíos por un monto superior al millón de dólares.

## 7.8 Exportaciones por Bloque Económico

### a) Asia

Durante el periodo 1990/2005, las exportaciones al continente asiático presentaron un crecimiento promedio anual de 10.4%, lo que llevó a

este destino a participar del 6.4% del total exportado en 1994 y del 19.1 % en el 2005. El periodo de mayor dinamismo se dio en los últimos cinco años, al registrar un avance promedio anual de 20.0%. Entre 1994 y 2005, los principales mercados de esta zona geográfica fueron China (44.5% de participación promedio), Japón (24.3%) y Taiwan (9.7%). Los países que más crecieron fueron Vietnam (38.7% promedio anual), India (36.3%) y China (18.6%).

Las exportaciones tradicionales mostraron un crecimiento promedio anual de 20.7% en los últimos cinco años, representando el 90.0% del total exportado hacia esta región. El molibdeno (84.2%), cobre (54.1 %) y el plomo (39.1 %) fueron los productos más dinámicos del sector durante el periodo de análisis. En los últimos cinco años, los envíos no tradicionales registraron un incremento promedio de 13.5%. Los productos más representativos del sector fueron: pota y calamar congelado, tablillas y frisos de madera para parque y pelo fino de llama o alpaca.

#### **b) Comunidad Andina - CAN**

Entre 1994 y 2005, las exportaciones al mercado andino registraron un crecimiento promedio anual de 11.8 %, con lo cual pasaron de representar, el 1.9% al 6.4% de las ventas totales en este periodo. Durante los últimos cinco años, la tasa promedio fue de 19.5% alcanzando los US\$ 1,092.2 millones en el 2005. Entre 1994 y 2005, el principal destino de este bloque fue Colombia (31.9% de participación promedio), seguido por Venezuela (24.8%), Ecuador (23.8%) y Bolivia (19.4%). Los países que más crecieron fueron Ecuador (15.5%) promedio anual, Venezuela (12.2%), Colombia (12.0%) y Bolivia (6.5%). Las exportaciones no tradicionales mostraron un crecimiento promedio anual de 18.8% en los últimos cinco años, representando el 78.0% del total exportado hacia esta región. Los subsectores químico (44.1 % de participación promedio en los últimos cinco años) y sidero metalúrgico (32.6%) tuvieron como primer destino a este bloque regional. Los alambres de cobre, botellas y similares, y tiras de polímeros de propileno fueron los productos más representativos del sector no tradicional. En los últimos cinco años, los envíos tradicionales registraron un incremento promedio de 21.5%. Los productos más dinámicos del sector fueron: estaño (61.0%), cobre (57.1 %) y derivados del petróleo (45.8%).

#### **c) Mercado Común del Sur - MERCOSUR**

Durante los últimos doce años, las exportaciones al principal bloque económico de Sudamérica presentaron un crecimiento promedio anual de 8.5%, lo que llevó a este destino a participar del 1.2% del total vendido por Perú en 1994 al 3.0% en el 2005. El periodo de mayor dinamismo se dio en los últimos cinco años, al registrar un avance promedio anual de 15.2%. Entre 1994 y 2005, el principal mercado de este bloque fue Brasil (87.1 % de participación promedio), seguido por Argentina (10.6%), Uruguay (1.9%) y Paraguay (0.3%). Los que más crecieron fueron Brasil (8.7% promedio anual), Argentina (8.1 %) y Uruguay (6.5%).



Las exportaciones tradicionales mostraron un crecimiento promedio anual de 17.0%) en los últimos cinco años, representando el 75.9% del total exportado hacia esta región. Los derivados del petróleo (90.4%), estaño (85.1 %) y cobre (25.1 %) fueron los productos más dinámicos durante el periodo de análisis. En los últimos cinco años, los envíos no tradicionales registraron un incremento promedio de 9.5%, concentrando el 2.8% de estas exportaciones. Los productos más representativos del sector fueron los alambres de cobre, aceitunas y fibras acrílicas y modacrílicas.

#### **d) Tratado de Libre Comercio de Norteamérica - NAFTA**

En 1994, este bloque económico era el tercer destino de las exportaciones peruanas con una participación de 22.6%, luego de la Unión Europea (considerando los 25 miembros) con 32.2% y el continente asiático que representaba el 24.9%. Luego de un crecimiento promedio anual de 18.7% en los últimos doce años, tal bloque económico se ha convertido en el primer destino de las exportaciones peruanas al concentrar el 38.6% de las mismas en el 2005.

Durante los últimos cinco años, el ritmo de crecimiento de las exportaciones a este bloque fue de 24.7% anual debido a las mayores ventas del sector tradicional (28.5%) y no tradicional (17.3%). El oro fue el principal producto exportado al NAFTA, con un crecimiento promedio de 73.1 % durante los últimos cinco años, concentrando en 2005 el 33.8% del total enviado a esta región, superior a todo el rubro no tradicional en conjunto. Otros productos que destacaron fueron: cobre (8.1 % de crecimiento promedio anual), derivados del petróleo (41.2%), plata (54.1 %), plomo (10.8%), zinc (1.6%) y café (-0.2%).

El rubro no tradicional tiene en el bloque NAFTA su primer destino concentrando un promedio de 42.6% de las exportaciones en los últimos cinco años. Cabe señalar que cinco de los diez sectores no tradicionales presentan como su principal mercado de destino a este bloque: textil y confecciones (64.4% de participación en los últimos cinco años), maderas y papeles (53.0%), minería no metálica (55.3%), metal-mecánico (37.3%), y varios - joyería (72.8%). Los productos más representativos del sector fueron los polos de algodón, espárragos frescos, camisas de algodón y artículos de joyería.

#### **e) Unión Europea**

Las exportaciones a la Unión Europea registraron un crecimiento promedio anual de 6.5% entre 1994 y 2005, lo cual redujo la participación de este bloque en el total vendido por Perú de 32.2% en 1994 a 16.7% en el 2005. Sin embargo, en los últimos cinco años, se observa una ligera recuperación al registrar un crecimiento promedio anual de 13.8%, ubicándose como el tercer bloque de destino. España, Países Bajos, Alemania e Italia concentraron el 50.5% de lo enviado a este bloque económico durante los últimos cinco años. España es el mercado

que experimentó el crecimiento acumulado más importante en la última década (297.2%). En los últimos cinco años, las exportaciones tradicionales a este destino mostraron un crecimiento promedio anual de 13.5%, concentrando así el 23.6% del total vendido por este sector. Asimismo, los envíos agrícolas tradicionales tuvieron a este bloque como su principal mercado, el cual registró una participación de 53.9%. Entre 2001 y 2005, el rubro no tradicional registró un ritmo de crecimiento promedio anual de 14.8%, sustentado en las mayores ventas del sector químico (30.0%), agropecuario (19.2%) y del textil y confecciones (17.3%). Cabe señalar que tres de los diez sectores no tradicionales tuvieron como principal destino la Unión Europea: pesquero (39.9% del total exportado), agropecuario (39.0%) y pieles y cueros (33.7%). Los productos más destacados en ese rubro fueron: pota y calamar (58.5% del total exportado por Perú), espárrago en conserva (79.2% de participación) y fresco (26.9%), y paprika (53.5%).

#### f) **Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico - APEC**

El Foro APEC, que congrega a 21 economías, concentró el 64.1 % de las exportaciones peruanas durante el 2005, lo que significó un incremento de 47.1 % con respecto al año previo. La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones al APEC aumentó a un ritmo de 15.7% en los últimos diez años y de 32.4% en el último lustro. Luego de Estados Unidos y China, Chile y Canadá se constituyen como los principales destinos de este bloque. Al respecto, el mercado chileno incrementó más de ocho veces su demanda por los productos peruanos en los últimos diez años y más de tres veces desde el 2001.

En el 2005, el incremento de las exportaciones hacia este mercado alcanzó el 58.7%, logrando una participación del 6.0% del total de las ventas. El crecimiento está acelerándose cada vez más siendo el promedio anual de los últimos cinco años 41.3%.

APEC tiene a los minerales como los productos con mayor demanda (oro, cobre, molibdeno); sin embargo, también existen pedidos de harina de pescado y derivados de petróleo. El rubro no tradicional representa el 21.3% del total enviado a este bloque, resaltando las exportaciones textiles (prendas de algodón) agroindustriales (espárragos), químicos, madera y sus manufacturas, y pesquero (pota y calamar).

### 7.9 **Exportación por Mercados de destino**

- a) **Estados Unidos.** Durante los últimos doce años, las exportaciones a este mercado registraron un crecimiento promedio anual de 20.0%, lo que significó pasar de una participación de 16.1 % en 1994 a 30.7% en el 2005. Entre el 2001 y el 2005, el sector petróleo y derivados (54.0% crecimiento promedio anual) y minero (36.9%) fueron los más dinámicos entre los tradicionales; mientras que el químico (51.4%), agropecuario (26.2%) y minero no metálico (25.1 %) destacaron en los no tradicionales.

El número partidas y empresas exportadoras a este mercado pasaron de 1,075 y 1,260 en 1994 a 2,140 y 2,408 en el 2005, respectivamente; es decir un incremento de 89 partidas y 96 empresas por año.

- b) China.** Durante los últimos doce años, las exportaciones a este mercado registraron un crecimiento promedio anual de 18.6 %, lo que significó pasar de una participación de 6.5 % en 1994 a 10.9 % en el 2005. Entre el 2001 y el 2005, el sector petróleo y derivados (440.4% crecimiento promedio anual) y químico (18.8 %) fueron los más dinámicos entre los tradicionales y no tradicionales, respectivamente. El número de partidas y empresas exportadoras a este mercado pasaron de 29 y 84 en 1994 a 174 y 276 en 2005, respectivamente, es decir un incremento de 12 partidas y 16 empresas por año.
- c) Chile.** Durante los últimos doce años, las exportaciones a este mercado registraron un crecimiento promedio anual de 26.3%, lo que significó pasar de una participación de 2.0% en 1994 a 6.6% en el 2005. Entre el 2001 y el 2005, el sector minero (117.2% crecimiento promedio anual) entre los tradicionales; y el pesquero (23.2%) entre los no tradicionales fueron los sectores más dinámicos. El número de partidas y empresas exportadoras a este mercado pasaron de 705 y 421 en 1994 a 1,585 y 1,019 en 2005, respectivamente; es decir un incremento de 73 partidas y 50 empresas por año.
- d) Canadá.** Durante los últimos doce años, las exportaciones a este mercado registraron un crecimiento promedio anual de 21.2%, lo que significó pasar de una participación de 2.8% en 1994 a 6.0% en el 2005. Entre el 2001 y el 2005, el sector minero (89.3% crecimiento promedio anual) entre los tradicionales; y el de maderas y papeles (73.2%) entre los no tradicionales, fueron los sectores más dinámicos. El número de partidas y empresas exportadoras a este mercado pasaron de 250 y 209 en 1994 a 666 y 438 en el 2005, respectivamente; es decir un incremento de 35 partidas y 19 empresas por año.
- e) Japón.** Durante los últimos doce años, las exportaciones a este mercado registraron un crecimiento promedio anual de 4.2%, lo que significó pasar de una participación de 8.8% en 1994 a 3.6% en el 2005. Entre el 2001 y el 2005, el sector minero (23.1 % crecimiento promedio anual) entre los tradicionales; y el sidero-metalúrgico (20.0%) entre los no tradicionales, fueron los sectores más dinámicos. El número de partidas y empresas exportadoras a este mercado pasaron de 347 y 378 en 1994 a 655 y 375 en 2005, respectivamente; es decir, un incremento de 26 partidas por año.
- f) España.** Durante los últimos doce años, las exportaciones a este mercado registraron un crecimiento promedio anual de 19.8% lo que significó pasar de una participación de 1.7% en 1994 a 3.3% en 2005. Entre el 2001 y el 2005, el sector petróleo y derivados (93.5% de crecimiento promedio anual) de los tradicionales; y el minero no metálico (78.9%) entre los no tradicionales fueron los sectores más dinámicos. El número

de partidas y empresas exportadoras a este mercado pasaron de 366 y 407 en 1994 a 763 y 710 en 2005, respectivamente; es decir, un incremento de 33 partidas y 25 empresas por año.

- g) Países Bajos.** Durante los últimos doce años, las exportaciones a este mercado registraron un crecimiento promedio anual de 7.8%, lo que significó pasar de una participación de 5.3% en 1994 a 3.1 % en el 2005. En el periodo 2001 - 2005, el sector minero (83.3% crecimiento promedio anual) entre los tradicionales; y el metal mecánico (54.0%) entre los no tradicionales fueron los sectores más dinámicos. El número de partidas y empresas exportadoras a este mercado pasaron de 240 y 254 en 1994 a 441 y 340 en 2005, respectivamente, es decir un incremento de 17 partidas y 7 empresas por año.
- h) Brasil.** Durante los últimos doce años, las exportaciones a este mercado registraron un crecimiento promedio anual de 8.7%, lo que significó pasar de una participación de 4.1% en 1994 a 1.7% en el 2005. Entre 2001 y 2005, el sector petróleo y derivados (51.2% crecimiento promedio anual) de los tradicionales; y el de pieles y cueros (65.2%) de los no tradicionales fueron los sectores más dinámicos. El número de partidas y empresas exportadoras a este mercado pasaron de 155 y 162 en 1994 a 399 y 252 en 2005, respectivamente, es decir un incremento de 20 partidas y 8 empresas por año.
- i) Colombia.** Durante los últimos doce años, las exportaciones a este mercado registraron un crecimiento promedio anual de 12.0%, lo que significó pasar de una participación de 2.3% en 1994 a 2.0% en el 2005. Entre el 2001 y el 2005, el sector agrícola (55.6% crecimiento promedio anual) de los tradicionales; y el sidero metalúrgico (30.7%) de los no tradicionales fueron los sectores más dinámicos. El número de partidas y empresas exportadoras a este mercado pasaron de 506 y 359 en 1994 al 114 y 546 en 2005, respectivamente, es decir un incremento de 51 partidas y 16 empresas por año.
- j) México.** Durante los últimos doce años, las exportaciones a este mercado registraron un crecimiento promedio anual de 6.5%, lo que significó pasar de una participación de 3.8% en 1994 a 2.0% en el 2005. Entre el 2001 y el 2005, el sector minero (35.8% crecimiento promedio anual) entre los tradicionales; y el minero no metálico (32.5%) de los no tradicionales fueron los sectores más dinámicos. El número de partidas y empresas exportadoras a este mercado pasaron de 311 y 245 en 1994 a 670 y 489 en 2005, respectivamente, es decir un incremento de 30 partidas y 20 empresas por año.
- k) Venezuela.** Durante los últimos doce años, las exportaciones a este mercado registraron un crecimiento promedio anual de 12.2%, lo que significó pasar de una participación de 1.9% en 1994 a 1.8% en el 2005. En el periodo 2001 -2005, el sector petróleo y derivados (151.9% crecimiento promedio anual) entre los tradicionales; y el de pieles y cueros (100.0%) entre los no tradicionales fueron los sectores más dinámicos. El número de partidas y empresas exportadoras a este mercado pasaron de 294

y 185 en 1994 a 1,031 y 698 en 2005, respectivamente, es decir un incremento de 61 partidas y 43 empresas por año.

- l) **Argentina.** Durante los últimos doce años, las exportaciones a este mercado registraron un crecimiento promedio anual de 8.1 %, lo que significó pasar de una participación de 0.5 % en 1994 a 0.3 % en el 2005. Entre el 2001 y el 2005, el sector petróleo y derivados (103.8% crecimiento promedio anual) entre los tradicionales; y el sidero - metalúrgico (33.2%) entre los no tradicionales fueron los sectores más dinámicos. El número de partidas y empresas exportadoras a este mercado pasaron de 338 y 196 en 1994 a 578 y 257 en el 2005, respectivamente, es decir un incremento de 20 partidas y 5 empresas por año.

## 7.10 El Ciclo del PBI y de las Exportaciones

Como parte del propósito del estudio analizaremos las fluctuaciones del PBI y de las Exportaciones, con la idea de revelar las regularidades empíricas que subyacen en el comportamiento de largo plazo de estas variables agregadas. En este sentido, se estudian las propiedades cíclicas de las mismas utilizando información anual para el periodo 1990 - 2005.

### 7.10.1 Participación de las Exportaciones en el PBI

Se sostiene que los ciclos del PBI y de las exportaciones tienen en común algunas características generales que permiten someterlos a estudios sistémicos. Las fluctuaciones de estos agregados son, en otras palabras, semejantes.

Un sustento a priori de dicha afirmación es el hecho de que entre los principales factores que explican el mayor dinamismo de la actividad económica peruana, resalta el positivo desempeño de la demanda global, específicamente de la externa o exportaciones, que entre los últimos 16 años pasó de representar del 10.78% del PBI en el año 1990, al 21.6% en el 2005.



Fuente: INEI  
Elaboración Propia

## 7.10.2 Metodología empleada

### 7.10.2.1 Método de Primeras diferencias

Los ciclos del PBI (CPBI) y del PBI de las Exportaciones (CEXP), fueron calculados mediante el Método de Primeras Diferencias:

$$\text{CEXP} = \text{LnEXP } t - \text{LnEXP } t-i$$

$$\text{CPBI} = \text{LnPBI}t - \text{LnPBI}t-i$$

Donde: Ln es logaritmo neperiano

Se ha optado por el método de primeras diferencias debido a la simplicidad de su estimación, la posibilidad de tomar en cuenta el comportamiento estacionario de las series a estudiar<sup>15</sup> y la compatibilidad con el comportamiento de largo plazo de dichas series macroeconómicas.

Para la construcción de las series anuales (ver anexos) se tuvo en consideración las siguientes fuentes:

- INEI PERU: Compendio Estadístico, varios años
- BCRP Memoria, varios años

### 7.10.2.2 Medidas de persistencia, volatilidad y movimiento común

Dos características comunes de los ciclos económicos son la volatilidad y la persistencia. Esto significa que las series son propensas a desviarse de su trayectoria de largo plazo, es decir, las fluctuaciones varían en amplitud y pueden persistir por más de un periodo.

Otra característica típica de los ciclos económicos es la coherencia o movimiento común que existe entre las variables macroeconómicas, una regularidad que ha sido documentada desde los primeros estudios empíricos sobre el ciclo económico como los realizados por Burns y Mitchell hace medio siglo para los Estados Unidos de Norteamérica<sup>16</sup>.

Entre las medidas de volatilidad y persistencia cíclica que se emplean para estudiar el ciclo económico, las más comunes son la desviación estándar y el coeficiente de correlación, respectivamente.

Las fórmulas correspondientes a estas medidas así como las reglas de decisión asociadas a ellas pueden ser apreciadas en los anexos de esta investigación.

## 7.10.3 Resultados obtenidos

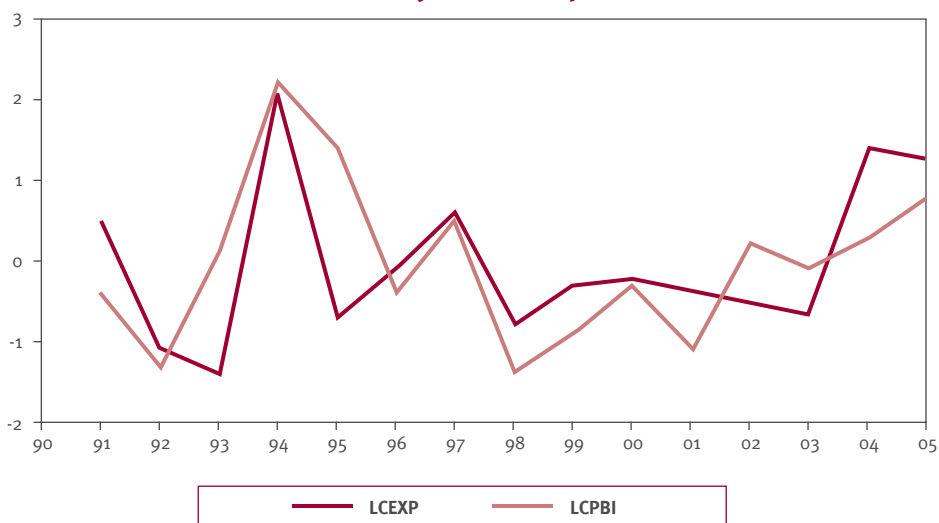
El ciclo de las exportaciones muestra un comportamiento similar al del PBI aunque en los últimos periodos con movimientos más oscilantes y retrasados

<sup>15</sup> La verificación empírica de la estacionariedad de las series de tiempo del PBI y las exportaciones pueden ser observadas en "Los ciclos Económicos en el Perú" (INEI-1996)

<sup>16</sup> "Medición de los Ciclos Económicos" publicado por el NBER en 1946. Citado en Sachs, J. y Larraín, F. (1994) "Macroeconomía en la Economía Global" Prentice Hall Hispanoamericana, México, Cap. 18.

en dos años. Así mientras el ciclo del PBI muestra una caída importante en el 2001, el ciclo de las exportaciones recién la experimenta en el 2003, asimismo mientras el ciclo del PBI muestra un crecimiento significativo en el 2002, el de las exportaciones lo experimenta dos años después, en el 2004.

### El ciclo del PBI y de las Exportaciones



Ciclo	PBI	Exportaciones
1	...-1991	...1992
2	1992 - 1995	1993 - 1994
3	1996 - 1997	1995 - 1997
4	1998 - 2000	1998 - 2002
5	2001 - 2002	2003-...
6	2003-...	

El Ciclo de las Exportaciones muestra, según los resultados obtenidos, las siguientes características:

Variable	Desviación Estandar Relativa	Auto-correlación de Primer Orden	Correlación con el PBI $t - j$ ( $j = 1, -2, -3, -4, 0, 1, 2, 3, 4$ )								
			-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
PBI	1	0.3823	-0.161	-0.1189	0.0056	0.3823	1	0.3823	0.0056	-0.1189	-0.161
(p)			(-0.315)	(-0.453)	(-0.971)	(-0.01)		(-0.01)	(-0.971)	(-0.453)	(-0.315)
EXPORTACIONES	1.76	-0.0175	-0.0924	-0.0899	-0.014	-0.0266	-0.2517	-0.4642	-0.0895	-0.2089	-0.0754
(p)			(-0.566)	(-0.571)	(-0.929)	(-0.864)	(-0.0985)	(-0.563)	(-0.002)	(-0.184)	(-0.639)

Es Pro cíclico Rezagado en 2 años, pues su máxima correlación cruzada significativa (en valor absoluto) entre el CPBI y CEXP es positivo:

Patrón de Movimiento Común:  $Mx |p(j)| = 0.4642$  en  $j = 1$   
Tiene una dispersión mayor en 76 % a la del PBI:

$$\text{Volatilidad Relativa (a)} = \frac{a_{\text{CEXP}}}{a_{\text{CPBI}}} = 1.76$$

No persiste en estar fuera de su tendencia, lo cual se deduce de la correlación entre CEXPt y CEXPt-1:

Persistencia (p) = -0.0175 (no significativo)

#### 7.10.4 Análisis de los resultados

Los resultados obtenidos nos dicen, por lo tanto, que si bien las exportaciones muestran un patrón de comportamiento pro cíclico, este es débil y rezagado en dos años (con una correlación cruzada de 0.46). Muestran, además, fluctuaciones más amplias que las del PBI real (con desviación estándar relativa de 1.76). Este comportamiento de las exportaciones se debería fundamentalmente a lo siguiente:

1. La debilidad de movimiento común con el ciclo económico estaría asociado al peso importante que tienen las exportaciones tradicionales, fundamentalmente de materias primas, en el valor total de nuestras exportaciones y, por tanto, a las condiciones del mercado internacional de dichos productos.
2. Los desfases estarían asociados al hecho que las etapas expansivas del ciclo económico no necesariamente se han iniciado con políticas dirigidas hacia este sector, el mismo que en dichas fases en un comienzo se orientarían a satisfacer al mercado interno, esto refleja una reacción retardada al proceso cíclico de la economía y una falta de visión estratégica en relación a las políticas de exportaciones.
3. Las etapas depresivas, igualmente, llegarían a este sector con retraso en la medida que las condiciones económicas internas vayan afectando las condiciones de costos de las empresas.

### 7.11 Reseña Anual de la Evolución de las Exportaciones 1990-2005

#### 7.11.1 Sector Externo 1990

El exceso de demanda agregada impulsada por los desequilibrios fiscales se manifestó no sólo en tasas inflacionarias sin precedentes en la historia económica del país, sino también en una crisis de balanza de pagos durante



el primer semestre de 1990. Este resultado fue consecuencia, además, del esquema impulsado desde octubre de 1989, por el cual se mantuvo el pago de la mayor parte de las importaciones con recursos del mercado oficial cuya cotización fue bastante inferior a la prevaleciente en el mercado paralelo.

Como resultado de la aplicación del nuevo programa económico se logró revertir la tendencia negativa de las cuentas externas, sentándose bases más sólidas para el equilibrio externo de mediano plazo.

#### **7.11.1.1 Balanza de Pagos**

En 1990 la balanza de pagos presentó un superávit de US\$ 146 millones, menor en US\$ 717 millones al registrado el año previo. Este menor saldo positivo se explica por el deterioro de la balanza en cuenta corriente, la cual pasó de un superávit de US\$ 347 millones en 1989 a un déficit de US\$ 665 millones 1990.

#### **7.11.1.2 Balanza en Cuenta Corriente**

Paralelamente el saldo en cuenta corriente de la balanza de pagos pasó de un déficit de US\$ 695 en el primer semestre de 1990 a un superávit de US\$ 30 millones en el segundo semestre.

#### **7.11.1.3 Balanza Comercial**

En 1990 la balanza comercial registró un superávit de US\$ 391 millones, menor en US\$ 806 millones al de 1989, debido principalmente al incremento de las importaciones en respuesta tanto a los tipos de cambio preferenciales para importaciones en el primer trimestre, cuanto por el hecho que en 1989 se registró el nivel de importaciones más bajo de los últimos 5 años. Asimismo, se observó un descenso moderado de las exportaciones.

Cabe destacar que la balanza comercial mostró una mejora sostenida a lo largo del año, pasando de un déficit de US\$ 238 millones en el primer trimestre hasta alcanzar un saldo favorable en US\$ 269 millones en el último trimestre de 1990. Este comportamiento se debe en primer lugar a la fuerte concentración de importaciones efectuadas durante los primeros meses del año.

Adicionalmente las exportaciones también presentan una mejora a lo largo del año sustentada en el mejor desempeño de las exportaciones de hidrocarburos y de productos mineros y agropecuarios.

#### **7.11.1.3.1 Exportaciones**

Las exportaciones de bienes alcanzaron en 1990 un nivel de US\$ 3 276 millones, inferior en 6% al del año precedente como resultado de un menor valor exportado de productos tradicionales. De esta manera, la proporción de exportaciones no tradicionales aumentó de 28 a 30%.

La disminución en el valor exportado de los productos tradicionales se debió básicamente a las menores cotizaciones recibidas, registrándose un efecto precio neto negativo de US\$ 151 millones. En términos globales, los menores precios de los productos mineros, pesqueros y el café, así como el menor volumen embarcado de algodón, café y plomo, fueron compensados

parcialmente por las mayores cotizaciones de los hidrocarburos y el algodón, y los mayores volúmenes de azúcar, oro y zinc.

Las exportaciones mineras continuaron siendo el principal grupo de productos en aportar divisas al país, 45% del total, destacando individualmente el cobre y el zinc, con participaciones de 22 y 13%), respectivamente, en el total del valor exportado en 1990.

#### 7.11.1.3.1.1 Exportaciones Tradicionales

- a) **Exportaciones mineras.** En 1990 la exportación minera descendió en US\$ 77 millones, 5% respecto al año anterior, alcanzando un monto de US\$ 1 471 millones. Ello se debió a las menores cotizaciones recibidas por todos los metales a excepción del hierro y el plomo refinado.

Cabe señalar que el descenso de los precios internacionales se produjo después de tres años de incremento de los mismos, ante la sostenida recuperación de inventarios internacionales iniciada en 1989. Ello fue consecuencia tanto de la mayor oferta mundial cuando del menor crecimiento de la demanda, asociado al menor dinamismo de la producción de los países desarrollados.

En relación a los volúmenes, cabe destacar la mayor exportación de oro. Esta mayor oferta exportable se originó por los menores incentivos en el precio que otorgó el Banco Central a sus compras.

- b) **Petróleo y derivados.** La exportación de hidrocarburos alcanzó en 1990 un nivel de US\$ 263 millones, superior en US\$ 46 millones a la del periodo anterior, mostrando un incremento relativo de 22%. Ello se explica fundamentalmente por la mejora en el precio en el segundo semestre causada por el conflicto en el Golfo Pérsico, periodo en el cual se produjo además un incremento del volumen exportado asociado con la menor demanda interna de combustibles inducida por la eliminación de los subsidios a su venta interna.
- c) **Pesqueras.** En 1990 la exportación de harina de pescado descendió en US\$ 70 millones (17%) alcanzando un nivel de US\$ 340 millones. Ello se explica en su totalidad por las menores cotizaciones producto de la mayor oferta mundial de su principal sustituto, la harina de soya. Si bien el volumen exportado es similar al del año precedente, es necesario destacar la reducción de los inventarios nacionales ante el descenso de la producción.
- d) **Agrícolas.** Las ventas al exterior de productos agrícolas ascendieron a US\$ 177 millones. US\$ 62 millones por debajo de lo registrado en 1989. Este fuerte descenso obedeció a las menores exportaciones de café, así como a los menores embarques de algodón compensados parcialmente por mayores volúmenes exportados de azúcar.

En el caso del café se observó una disminución en el valor de 37% respecto al año previo, debido tanto al descenso de los precios, cuanto al menor volumen embarcado.

Por otro lado, las exportaciones de algodón alcanzaron un nivel de US\$ 44 millones en 1990. Inferior en US\$ 22 millones al de 1989. Ello obedeció principalmente a los menores embarques de la variedad tangüis, cuya producción se vio mermada por la sequía que afectó a la costa peruana, y a los menores precios de la variedad pima.

- e) **Otras exportaciones tradicionales.** Este rubro mostró el mayor descenso porcentual de los productos tradicionales (46%) alcanzando US\$ 51 millones. Este nivel constituye el más bajo de la década pasada, a excepción de 1988, y se explica básicamente por los menores embarques de aceite de pescado y de estaño.

#### **7.11.1.3.1.2 Exportaciones No Tradicionales**

La exportación de manufacturas registró en 1990 un nivel de US\$ 974 millones, similar al alcanzado en 1989. No obstante, es necesario señalar el descenso de las exportaciones de productos químicos y siderometalúrgicos en 23 y 7%, respectivamente. Esta evolución se explica porque el valor de estas exportaciones está asociado a la cotización internacional de sus principales insumos, el cobre y el zinc.

En contraste, las ventas al exterior de productos textiles y agrícolas, en razón de una menor demanda interna, aumentaron sostenidamente a lo largo del año, registrando un incremento anual de 6 y 3%, respectivamente.

### **7.11.2 Sector Externo 1991**

#### **7.11.2.1 Balanza de Pagos**

##### **7.11.2.1.1 Balanza Comercial**

El saldo del comercio exterior de bienes mostró un cambio de tendencia con relación al año precedente, que se tradujo en la acumulación de un déficit de US\$ 165 millones para 1991. Ello fue resultado del rápido crecimiento de las importaciones (21%), que superó notoriamente el aumento registrado en las exportaciones (3%).

##### **7.11.2.1.1.1 Exportaciones**

El discreto incremento de las ventas externas de productos peruanos que se experimentó en 1991 se debió a la evolución negativa, tanto de los precios internacionales cuanto de los niveles de exportación no tradicional, aún cuando se registró un aumento de los volúmenes embarcados de productos tradicionales.

##### **7.11.2.1.1.1.1 Exportaciones Tradicionales**

- a) **Exportaciones Mineras.** La venta al exterior de minerales aumentó 2% respecto al nivel del año anterior, representando el 44% del total exportado en 1991, no obstante la caída de las cotizaciones. Durante el año se registró un descenso en las cotizaciones, a excepción del hierro,

como resultado de la mayor participación en el mercado mundial de los países del ex bloque socialista, las menores compras de los países industrializados debido al lento crecimiento de sus economías y la acumulación de inventarios a nivel mundial, como resultado de la mayor producción con respecto a la demanda, Cabe señalar que en el caso del cobre se observó este comportamiento a pesar de las dificultades laborales presentadas en Chile y la inestabilidad política de Zaire.

Por su parte, los volúmenes embarcados aumentaron en todos los productos, excepto en hierro y concentrados de zinc. Tal evolución fue reflejo de la mayor producción de Southern Perú Copper Corporation (SPCC), la menor pérdida de horas-hombre laboradas en el sector, las mejoras de productividad en las refinerías de Ilo y La Oroya, así como la explotación de los yacimientos más ricos -lo cual disminuye aceleradamente la vida útil de las minas- y el fuerte endeudamiento que mantuvieron las empresas del sector para continuar operando. Dicho endeudamiento fue una respuesta a la falta de liquidez generada por el lento crecimiento del tipo de cambio respecto de los costos y a lo dispendioso que resultaría el cierre temporal de una mina.

- b) **Petróleo y Derivados.** Durante 1991, la exportación de petróleo registró una disminución de 34%, debido a la sensible reducción de sus precios. Ello fue explicado por la menor demanda que resultó de la finalización del conflicto del Golfo Pérsico y de la recesión económica presente en la mayoría de los países industrializados, así como por la rápida recuperación de la producción mundial de crudo apenas terminado el mencionado conflicto. No obstante, el menor ingreso por la caída en precios fue parcialmente compensado por mayores embarques, lo que fue posible ante el descenso de la demanda interna y la mayor importación de crudo.
- c) **Pesqueras.** En este rubro, la harina de pescado se constituyó en el producto de exportación más importante, alcanzando la cifra de US\$ 467 millones, mayor en 39% a la registrada en 1990. El incremento se explicó principalmente por la elevación de su precio como resultado de la caída en la producción chilena, lo que llevó a la reducción de inventarios con la finalidad de aprovechar la coyuntura favorable de precios.

Por otro lado, se debe destacar que la prolongada veda impuesta durante el tercer trimestre del año no afectó considerablemente la producción anual, en la medida que se vio compensada con el elevado nivel de extracción ocurrido durante el primer trimestre.

- d) **Agrícolas.** La venta al exterior de productos agrícolas ascendió a US\$ 210 millones, nivel superior en 20% al del año anterior. La exportación de azúcar cumplió con la cuota asignada por Estados Unidos para la campaña 1990-1991 y, adicionalmente, se exportó el 23% de la cuota fijada para la campaña siguiente (octubre 1991-setiembre 1992). La exportación de algodón aumentó 40%, no obstante el descenso del 26% en la producción debido a la regularización de embarques de la variedad pima a inicios de año.

- e) **Otras Exportaciones Tradicionales.** En este rubro se registró un incremento de 16% respecto al año anterior, resultado explicado por las mayores ventas de aceite de pescado y de metales menores, principalmente estaño.

#### **7.11.2.1.1.2 Exportaciones No Tradicionales**

La exportación de productos no tradicionales experimentó un ligero descenso de 2%, pasando su participación al 29% del total exportado. Entre los sectores que enfrentaron dificultades para la realización de sus ventas al exterior se encuentra el textil, que incluso para algunos productos no pudo cubrir las cuotas asignadas por Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea (CEE); el pesquero, que fue afectado por la postergación y cancelación de embarques por efecto del cólera; y el de joyería y bisutería, que redujo sus ventas dada la menor disponibilidad de oro refinado en el mercado interno debido a la libre -comercialización de este producto.

El único sector que mostró en 1991 una significativa recuperación fue el agropecuario, cuyas exportaciones mejoraron su nivel en 34%, debido principalmente a la puesta en marcha de plantas refrigeradas para el tratamiento de espárragos, producto que contribuyó con aproximadamente la tercera parte de las ventas de dicho sector.

### **7.11.3 Sector Externo 1992**

El resultado favorable en las cuentas del sector externo, reflejado en la ganancia de reservas internacionales del sistema bancario de US\$. 518 millones, fue posible debido al financiamiento del déficit en cuenta corriente mediante influjos de capital de corto plazo y de capitales de largo plazo, tanto del sector público cuanto del privado.

El deterioro de los saldos comercial y de servicios no financieros ha sido la causa principal de que en 1992 se haya elevado el déficit en cuenta corriente, no obstante el menor nivel de actividad económica respecto a 1991.

En 1992 el moderado crecimiento de exportaciones se puede explicar principalmente por los mayores volúmenes embarcados de oro y cobre, pese a la caída, de sus cotizaciones internacionales, en tanto que el significativo aumento en importaciones provino básicamente de compras del sector privado, reduciéndose las del sector público con relación a 1991.

Los servicios financieros en 1992 fueron menores respecto al año anterior debido a los menores vencimientos de intereses de la deuda externa y los mayores ingresos del sistema bancario por depósitos en el exterior, mientras que el déficit por servicios no financieros aumentó en las cuentas de fletes por importaciones, viajes y servicios diversos.

Asimismo, se observó un aumento en los desembolsos, asociado al mayor nivel de las importaciones al igual que el año anterior.

### 7.11.3.1 Balanza de Pagos

#### 7.11.3.1.1 Balanza en Cuenta Corriente

Durante 1992 el déficit en cuenta corriente alcanzó US\$ 2 029 millones, lo que se sustentó en los vencimientos de intereses de la deuda pública externa y el saldo negativo de nuestro comercio exterior de bienes y servicios. Sin embargo, el significativo ingreso de capitales de corto plazo y el alivio en los pagos por la refinanciación parcial de la deuda pública externa conseguida en septiembre de 1991, permitió aumentar las reservas internacionales netas en US\$ 518 millones.

#### 7.11.3.1.2 Balanza Comercial

##### 7.11.3.1.2.1 Exportaciones

En 1992 las exportaciones crecieron 5% con respecto al año anterior, no obstante la evolución negativa de las cotizaciones internacionales. El incremento de US\$ 155 millones se explicó básicamente por los mayores volúmenes embarcados de oro y cobre, lo que fue parcialmente contrarrestado por el descenso en la exportación de los productos agrícolas tradicionales. Estos últimos fueron afectados por problemas climatológicos y por la disminución por parte de los Estados Unidos de la cuota de importación en el caso del azúcar.

Los menores precios de nuestros productos de exportación afectaron especialmente a las ventas de productos mineros y agrícolas al exterior. Estos productos registraron una pérdida del valor exportado de US\$ 47 millones y US\$ 26 millones respectivamente, por efecto de las menores cotizaciones internacionales.

##### 7.11.3.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales

- a) **Minerales.** La venta al exterior de productos mineros aumentó 12% respecto al nivel del año anterior, representando 47% del total de ventas al exterior en 1992. En el periodo se registró un descenso general de las cotizaciones, excepto en el caso del zinc que se vio favorecido por el cierre de dos refinarias en Europa. El comportamiento desfavorable de las cotizaciones respondió a la mayor participación de los países de Europa del Este en los mercados internacionales, al escaso dinamismo, de la economía mundial y al incremento de los inventarios de las principales bolsas de metales.

Los volúmenes embarcados aumentaron en todos los productos, excepto en el caso del zinc refinado como consecuencia de las restricciones de energía en la refinería de Cajamarquilla, que operó al 60 % de su capacidad. Al respecto, se debe destacar las mayores ventas al exterior de la empresa Minera del Centro del Perú S.A. (CENTROMIN), no obstante haber estado inmersa en un proceso de reestructuración interna. Asimismo, destacó el crecimiento de 62% del volumen embarcado de oro, lo que constituyó una respuesta favorable a la política de libre comercialización dispuesta en 1991.

- b) Petróleo y Derivados.** El valor de las exportaciones de crudo y derivados se incrementó 16% debido a los mayores precios y volúmenes embarcados. Esto último fue resultado de un aumento de 1% en la producción de crudo y de 16% en las importaciones, lo que a su vez permitió cubrir el crecimiento de 6% de la demanda interna. Cabe destacar la entrada en operación desde noviembre del contrato que firmó la Empresa Petróleos del Perú S.A. (PETRO PERU) con la empresa suiza Marc Rich, con el fin de incrementar la utilización de la capacidad de refinación de La Pampilla mediante la importación de crudo.

En cuanto a las cotizaciones, éstas tuvieron un ritmo ascendente desde principios de 1992, lo cual fue favorecido por las tensiones entre Irak y el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas y por las consecuencias del huracán Andrew en la costa sudoeste de los Estados Unidos de América y el golfo de México. Sin embargo, a fines de año esta situación, se revirtió por noticias sobre el incremento de la cuota de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) mayor a lo previsto en la época invernal del hemisferio norte.

- c) Pesqueras.** Durante 1992 se observó una reducción en la pesca de sardina y anchoveta para la producción de harina de pescado del orden del 13% respecto al año pasado, como resultado de la aparición del Fenómeno El Niño a comienzos de año, que alejó los cardúmenes del litoral; y de la mayor presencia de especies juveniles, lo que obligó a prolongar las vedas decretadas en los meses de febrero y agosto.

En 1992 las exportaciones pesqueras ascendieron a US\$ 440 millones (6% inferiores a 1991), observándose sin embargo un mejoramiento en la productividad de las empresas privadas debido a la inversión en plantas procesadoras. El precio de la harina de pescado peruana alcanzó durante 1992 un promedio de US\$ 431 FOB por tonelada (10% superior al registrado en 1991). Este nivel se sustentó principalmente en la fuerte demanda proveniente de la República Popular China y en la reducción acelerada de inventarios durante el primer semestre.

- d) Agrícolas.** Las exportaciones de algodón disminuyeron a US\$ 23 millones, 60% menos que en 1991, por efectos de las inundaciones en la zona norte del país que provocaron una mala campaña, en donde los bajos rendimientos y la falta de financiamiento fueron los condicionantes para que sólo se pudiera cosechar el 61% de lo recolectado el año anterior.

Las ventas de azúcar decayeron a US\$ 23 millones debido a la menor cuota asignada al Perú por Estados Unidos dentro de su programa global de reducción de importaciones de este producto. Para la campaña azucarera 1992-1993 se otorgó una cuota de 54 000 TM, la que se cumplió satisfactoriamente en septiembre de 1992. En diciembre del mismo año se exportó 11 700 TM como parte de la cuota de 48 000 TM asignada para la siguiente campaña.

Las ventas de café al exterior alcanzaron US\$ 69 millones, el nivel más bajo observado desde 1975. La disminución de las cotizaciones internacionales del grano, ocasionada por la sobreoferta mundial a raíz

de la ruptura del pacto internacional del café de 1989, llevó a que se exportara café peruano a US\$ 52 por quintal FOB durante 1992, el nivel nominal más bajo desde 1973.

- e) **Otras exportaciones tradicionales.** El ritmo de las ventas al exterior en este rubro estuvo dado por las exportaciones de metales menores, básicamente estaño y molibdeno, que representaron 86% de este subtotal. Adicionalmente, en el cuarto trimestre se registró exportaciones de aceite de pescado por aproximadamente US\$ 7 millones.

#### **7.11.3.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales**

Las exportaciones de productos agropecuarios no tradicionales mantuvieron su nivel respecto al registrado el año anterior, a pesar de las desfavorables condiciones climatológicas en la costa norte del país y de problemas financieros al interior de algunas empresas. En términos de productos, se redujeron las ventas al exterior de rubros tales como manteca, pasta de cacao, jugos de frutas y menestras, mientras que se registró un ligero incremento en las exportaciones de espárragos, mangos y tara, principalmente.

Factores tanto internos como externos redujeron las exportaciones textiles en 8%. Los problemas de financiamiento, falta de fluido eléctrico y altos precios internos del algodón redundaron en menores ventas al exterior. Sin embargo, la elevación gradual del tipo de cambio y el acceso a materia prima del exterior a través del régimen de admisión temporal, atenuaron la disminución de la exportación de tejidos e hilados.

Las exportaciones pesqueras se elevaron a US\$ 179 millones, cifra mayor en US\$ 72 millones a la obtenida en 1991. El incremento se debió principalmente a: las exportaciones por US\$ 83 millones, de calamar gigante realizadas bajo concesiones de pesca, las mismas que se concentraron en el último trimestre. El Fenómeno El Niño afectó la continuidad de los embarques de pescado congelado y en conserva, lo que fue parcialmente compensado por mayores exportaciones de langostinos y concentrado proteínico para animales.

Los sectores químico y siderometalúrgico se vieron afectados por las dificultades en el abastecimiento de energía causado por la sequía, con el consecuente incremento en costos y pérdida de competitividad. Sin embargo, las exportaciones metal mecánicas se recuperaron fundamentalmente por los embarques de motores y de una embarcación con registro menor a 1 000 TM durante el segundo trimestre del año.

#### **7.11.4 Sector Externo 1993**

Durante 1993 la balanza de pagos registró un superávit de US\$ 500 millones, siendo el déficit en la balanza en cuenta corriente compensado por el ingreso de capitales provenientes del exterior. Cabe señalar que el incremento del déficit en la cuenta corriente se explicó por el mayor saldo negativo de los servicios financieros y, en menor medida, por el aumento del déficit comercial. El incremento del saldo negativo de la balanza comercial fue producto del efecto,



de la reducción de los precios de los principales productos de exportaciones por lo cual fue compensado por las menores importaciones del sector público.

#### **7.11.4.1 Balanza de Pagos**

##### **7.11.4.1.1 Balanza en Cuenta Corriente**

Durante 1993 la evolución de las cuentas externas permitió al sistema bancario acumular reservas internacionales netas (RIN) en monto similar al registrado el año anterior. Cabe señalar que con este resultado, el saldo de RIN del sistema bancario al cierre de 1993 (US\$ 2 925 millones), fue equivalente a aproximadamente nueve meses de importaciones. El déficit de la balanza en cuenta corriente fue de US\$ 1 775 millones, mayor en 4,7% al registrado el año previo. Ello se debió principalmente al mayor egreso neto por servicios financieros y en menor medida a un ligero aumento del déficit comercial. En lo relativo a la cuenta de capital, a diferencia de los dos años anteriores, el flujo de capitales de largo plazo superó al rubro de capitales de corto plazo incluyendo errores y omisiones. En este contexto resalta el significativo incremento del flujo de capitales de largo plazo orientados al sector privado que pasó de US\$ 137 millones en 1992 a US\$ 590 millones en 1993.

##### **7.11.4.1.2 Balanza Comercial**

El saldo de la balanza comercial fue deficitario en US\$ 578 millones lo que representó un incremento de 2.1% respecto al déficit del año anterior. Este resultado se explica por una reducción de US\$ 20 millones en el valor de las exportaciones lo que fue atenuado por una disminución de las importaciones de US\$ 8 millones. El menor valor de las ventas al exterior fue influenciado principalmente por la caída de las cotizaciones de los principales productos de exportación.

##### **7.11.4.1.2.1 Exportaciones**

En 1993 las exportaciones ascendieron a US\$ 3 464 millones, nivel inferior en 0.6% al registrado el año anterior. Ello se debió principalmente a la evolución negativa de las cotizaciones internacionales de nuestros productos de exportación tradicional lo que conllevó una pérdida en el valor exportado de US\$ 452 millones en particular en los casos de harina de pescado zinc y cobre. Por su parte el volumen exportado de productos tradicionales aumentó en promedio 7% destacando el crecimiento en las ventas de harina de pescado hierro y zinc. También mostraron un desempeño positivo las exportaciones de productos no tradicionales particularmente las ventas al exterior de productos pesqueros (entre los cuales destaca la extracción de calamar gigante bajo permisos de pesca).

##### **7.11.4.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales**

- a) **Minerales.** La venta al exterior de productos mineros disminuyó 13,2% respecto a 1992, representando 41,3% de las exportaciones totales. En el año 1993 se registró un descenso general en las cotizaciones excepto en el caso de los metales preciosos. El comportamiento desfavorable

de los precios de metales industriales respondió a los altos volúmenes de inventarios almacenados en las principales bolsas de metales. No obstante los signos de recuperación de algunas de las principales economías, indicaban que el referido descenso sería temporal. Por otro lado la tendencia que siguieron los metales preciosos estuvo favorecida por la inestabilidad política en Rusia y Sudáfrica, la crisis del sistema monetario europeo así como una mayor demanda pica entre otros factores. En términos de volúmenes embarcados, cabe resaltar la reactivación de la Empresa Minera del Centro del Perú S.A. (CENTROMIN), el incremento en la producción de Shougang-HIERRO PERU y el inicio de operaciones de la empresa aurífera Minera Yanacocha S.A.

A nivel de productos, las exportaciones de cobre fueron de US\$ 658 millones monto inferior en US\$ 148 millones (18%) respecto al año anterior. Este resultado se explica en parte por una caída de 14.8% en los precios promedio de exportación así como por la reducción en el volumen embarcado de concentrados por parte de la Empresa Minera Especial Tintaya S.A. tras destinar una mayor parte de su producción al mercado local.

En cuanto al hierro, el comportamiento favorable en las ventas al exterior de este mineral se explican básicamente por los mayores volúmenes embarcados de la variedad "pellets" (piritas de hierro tostadas), como respuesta al programa de reactivación llevada a cabo por Shougang HIERRO PERU. Los resultados de las exportaciones de plomo y zinc estuvieron asociados a la caída en las cotizaciones internacionales de estos productos, no obstante el aumento en el volumen embarcado de zinc por parte de CENTROMIN y de la mediana minería. Los menores embarques de concentrados de plomo fueron resultado de la menor producción de la mediana minería.

Por su parte, las exportaciones de los metales preciosos estuvieron favorecidas por el ascenso en las cotizaciones internacionales de los mismos y por el inicio de operaciones de la empresa aurífera Minera Yanacocha S.A. la misma que entre agosto y diciembre de 1993 llegó a producir 81 497 onzas de oro. Por su parte, las exportaciones de plata disminuyeron por las menores ventas de CENTROMIN ante el menor suministro de concentrados de plata por parte de la mediana minería a la refinería de La Oroya.

- b) Petróleo y derivados.** Las exportaciones de hidrocarburos (US\$ 181 millones) fueron menores en US\$ 15 millones respecto a 1992. Este resultado se explica fundamentalmente por el mayor consumo de residuales en el mercado interno, lo cual determinó menores excedentes para la exportación. En cuanto a los precios obtenidos por nuestros residuales, durante los primeros siete meses del año se observó un comportamiento ascendente, lo que determinó que el precio promedio fuera 1.5% superior al registrado en 1992.

Cabe señalar que el 23% de las exportaciones de hidrocarburos se generaron bajo el marco del contrato maquila y compra-venta suscrito

entre Petróleos del Perú S.A. (PETROPERU) y la empresa suiza Marc Rich Co., suscrito en noviembre de 1992, mediante el cual se procesó 7.7 millones de barriles en la refinería La Pampilla. Dicho contrato expiró en noviembre de 1993.

- c) **Pesqueras.** Las exportaciones de harina de pescado ascendieron a US\$ 542 millones, superando en 23% la cifra registrada el año anterior. Con ello, el Perú mantuvo su condición de primer país exportador de harina de pescado, logrando también ubicarse como primer productor mundial de este rubro. La alteración de las condiciones climatológicas durante el primer trimestre del año favoreció la extracción de anchoveta para la producción de harina y aceite de pescado, pese a las dos vedas dispuestas durante el año.

El incremento de la oferta de harina de pescado y la caída de la demanda por parte de China y países de Europa del Este propició una reducción de los precios de exportación en 27,1%. No obstante ello, las empresas privadas nacionales llevaron a cabo mejoras en los procesos productivos y búsqueda de nuevos mercados hacia fines de año principalmente en los Estados Unidos de América y Australia.

- d) **Agrícolas.** Las exportaciones agrícolas tradicionales fueron de US\$ 77 millones, lo que significó una disminución de 33,0% respecto al nivel de 1992. En 1993 las exportaciones de algodón en fibra alcanzaron su nivel más bajo (US\$ 4 millones) como consecuencia de la reducción del área sembrada. Por su parte, el aplazamiento hasta principios de 1994 de algunos embarques de las cuotas azucareras otorgadas por los Estados Unidos de América correspondientes al período 1992-1993, así como la baja producción interna determinaron que en 1993 solamente se exportara US\$ 12 millones frente a US\$ 23 millones en 1992.

Respecto a las exportaciones de café éstas sumaron US\$ 60 millones disminuyendo 13% respecto al año anterior. Los bajos precios pagados en el exterior y la poca inversión dirigida al mantenimiento de la superficie sembrada provocaron una reducción de los volúmenes embarcados.

- e) **Otros productos tradicionales.** El valor de las exportaciones en este rubro ascendió a US\$ 102 millones. Lo que representó un incremento de US\$ 30 millones respecto a 1992. La venta al exterior de metales menores, básicamente estaño y molibdeno ascendió a US\$ 63 millones. Por otro lado, se registraron exportaciones de aceite de pescado en el primer semestre.

#### 7.11.4.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales

El valor exportado de productos no tradicionales aumentó por segundo año consecutivo alcanzando en 1993 un nivel de US\$ 1 130 millones. Destacaron los sectores pesquero y agropecuario (46.4 y 22.5%, respectivamente), notándose una contracción en las ventas de productos metalúrgicos.

Respecto a las exportaciones pesqueras, se observó un aumento de 59% en el valor de la extracción de calamar gigante, así como mayores ventas en la

mayoría de los productos pesqueros no tradicionales, principalmente merluza congelada en filetes, harina desgrasada y moluscos.

Las exportaciones agropecuarias aumentaron US\$ 34 millones debido al mejoramiento de las condiciones climatológicas y al incremento de la productividad en la mayoría de las empresas exportadoras. Así, productos como espárragos y legumbres en conserva, mangos frescos, frijoles y nueces del Brasil elevaron sus volúmenes exportados.

Con relación a las exportaciones de productos textiles estas mantuvieron el mismo nivel que el año anterior (US\$ 324 millones). Cabe anotar que las empresas del ramo se vieron afectadas por problemas de carácter financiero y por los bajos precios internacionales. De otro lado se registró una disminución en la exportación de productos químicos debido principalmente a las menores ventas al exterior de productos petroquímicos, no obstante el aumento en las colocaciones de detergentes, aceites esenciales de limón y óxido de zinc. Por su parte las exportaciones de productos siderometalúrgicos disminuyeron básicamente por la menor venta de manufacturas N de zinc, afectada por los menores precios internacionales de la materia prima. Por el contrario, se produjo una mayor exportación de artículos de joyería de metales preciosos, apoyada en parte por el alza de precios y la admisión temporal de materia prima.

#### **7.11.5 Sector Externo 1994**

En el año 1994 se registró un mayor déficit en cuenta corriente como resultado del deterioro de la balanza comercial y la mayor carga de intereses de la deuda pública y privada, a pesar de la mejora en los ingresos de exportación de bienes y por turismo.

Asimismo, se concertaron con entidades multilaterales nuevos préstamos para proyectos, como los de rehabilitación de vías de comunicación, apoyo al sector eléctrico y saneamiento, principalmente. Respecto a los capitales privados, destacó la compra de la Compañía Peruana de Teléfonos y de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones por la Telefónica de España y el significativo aumento de las líneas de crédito comerciales y para capital de trabajo.

##### **7.11.5.1 Balanza de Pagos**

La balanza de pagos registró por segundo año consecutivo un saldo positivo de US\$ 1979 millones superior en US\$ 1 332 millones al del año precedente (US\$ 647 millones) resultado que fue posible por el significativo ingreso de capitales privados que financiaron el déficit en cuenta corriente.

##### **7.11.5.1.1 Balanza en Cuenta Corriente**

La balanza en cuenta corriente fue negativa en US\$ 2187 millones (equivalente al 4.4 % del PBI), como consecuencia de los déficits registrados en las cuentas de bienes, servicios y renta de factores. Por su parte, la cuenta financiera y de capital ascendió a US\$ 4 166 millones, nivel significativamente superior al de

los últimos años y que refleja la creciente entrada de capitales privados. Entre estos últimos, destacó el mayor ingreso de inversión directa por privatización de empresas estatales, el aumento de la inversión en cartera extranjera en la Bolsa de Valores de Lima y las colocaciones de bonos y acciones en los mercados de capital internacionales.

#### **7.11.5.1.2 Balanza Comercial**

El déficit en la balanza comercial fue de US\$ 1 107 millones, significativamente superior al saldo del año anterior y se explicó por un aumento de las importaciones (US\$ 1 576 millones), mayor al registrado por las exportaciones (US\$ 1 040 millones).

##### **7.11.5.1.2.1 Exportaciones**

Las exportaciones alcanzaron US\$ 4 555 millones, monto superior en 30% % al del año precedente, reflejando el mayor acceso a líneas de financiamiento externas de corto y largo plazo de las empresas exportadoras, lo que le permitió la renovación de maquinaria y equipos. Así, el volumen exportado de los productos tradicionales creció 12,9%, principalmente, la harina de pescado y el oro, en tanto que las exportaciones no tradicionales lo hicieron en 20,0%, especialmente las de productos agropecuarios, textiles y pesqueros.

Adicionalmente, como consecuencia del incremento generalizado de los precios de nuestros productos de exportación se generaron ingresos adicionales por cerca de US\$ 400 millones.

##### **7.11.5.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales**

**a) Exportaciones Mineras.** Las exportaciones mineras ascendieron a US\$ 1 859 millones, monto equivalente al 41% del total exportado y superior en US\$ 427 millones al del año anterior. Se registró un incremento en todas las variedades, explicado por la recuperación de los precios internacionales y el incremento de la producción.

La mejora de los precios de los metales industriales estuvo influida por el descenso de los inventarios en las principales bolsas de productos, la debilidad del dólar de los Estados Unidos de América en el mercado de divisas y la mayor demanda de los países desarrollados.

A nivel de productos las ventas de cobre ascendieron a US\$ 824 millones, incrementándose 25%. La disminución en la producción fue contrarrestada, de un lado, por mayores importaciones de concentrados (utilizados como insumo en la elaboración de cobre refinado) por Southern Perú Copper Corporation y la Empresa Minera del Centro del Perú S.A. (CENTROMIN) y, por otro, por el incremento en 16% de los precios promedio. Los principales mercados fueron Italia, Japón, los Países Bajos, el Reino Unido y Taiwan. Las exportaciones de hierro de Shougang-Hierro Perú se incrementaron en US\$ 21 millones, favorecidas por el proceso de reconversión productiva y renovación de maquinaria y equipo. Los mercados más importantes fueron Corea del Sur, la China, México y el Japón.

En cuanto al plomo, las ventas al exterior sumaron US\$ 193 millones, cifra superior en US\$ 62 millones (47%) destacando el aumento de producción de CENTROMIN el alza en la cotización internacional (45%). Los principales demandantes fueron Bélgica, Canadá, los Estados Unidos de América y el Japón.

Las exportaciones de zinc aumentaron en US\$ 44 millones respecto a las de 1993, lo que se sustentó en los mayores volúmenes embarcados por CENTROMIN, Minero Perú y algunas empresas medianas. Cabe mencionar que la Refinería de Zinc de Cajamarquilla presentó problemas operativos, que disminuyeron su capacidad de producción. Entre los principales países de destino figuran Bélgica, Brasil, los Estados Unidos de América y Japón.

En cuanto a los metales preciosos, las ventas de oro al exterior alcanzaron US\$ 338 millones, lo que significó un incremento de US\$ 113 millones (50%) respecto a 1993. Contribuyó a ello la mayor producción de la empresa minera Yanacocha y el inicio por ésta de sus operaciones en el yacimiento Maqui- Maqui. Los países de destino fueron Alemania, el Reino Unido y Suiza. Debe destacarse que el precio recibido fué el más alto desde 1983. De otro lado, las ventas de plata refinada sumaron US\$ 98 millones, cantidad superior en US\$ 22 millones a la del año anterior, resaltando la mayor producción de las refinerías de CENTROMIN. Los principales mercados fueron el Brasil, los Estados Unidos de América y el Japón.

- b) **Petróleo y Derivados.** Las exportaciones de hidrocarburos alcanzaron US\$ 165 millones, lo que significó una disminución de US\$ 16 millones respecto de 1993. La disminución de las ventas externas de petróleo residual pesado y residual 6 fue consecuencia de la paralización de labores por mantenimiento en la Refinería La Pampilla en el mes de julio, así como del incremento de la demanda interna por derivados durante el cuarto trimestre.
- c) **Pesqueras.** Las exportaciones de harina de pescado aumentaron 31% respecto a las del año anterior, totalizando US\$ 710 millones, lo que se originó en las favorables condiciones climatológicas y la mayor demanda. De esta manera, el Perú fue por segundo año consecutivo el primer país productor y exportador de harina y aceite de pescado, a lo que contribuyeron las inversiones realizadas por las empresas, destinadas al mejoramiento de los procesos de producción y a la ampliación de la capacidad de bodega de la flota. Se registró un aumento de 28% en los volúmenes embarcados con destino a los mercados chino y alemán, principalmente.

Es de señalar que la cotización internacional se incrementó sostenidamente desde mediados de año, respondiendo tanto a la mayor demanda, cuanto a la menor producción del Japón, Sudáfrica y Tailandia.

- d) **Agrícolas.** El valor de las exportaciones agrícolas tradicionales fue de US\$ 243 millones, con un incremento de US\$ 166 millones respecto al del año anterior, resultante de las mayores ventas de café, asociado a la mayor

cotización internacional como reacción a las desfavorables condiciones climatológicas que afectaron la producción del Brasil. Los volúmenes embarcados aumentaron 39% y estuvieron dirigidos principalmente a Alemania, los Estados Unidos de América y el Japón. De otro lado, las ventas de azúcar ascendieron a US\$ 31 millones, de los que una parte correspondió a dos embarques de la cuota agosto 1994-septiembre 1995 asignada por los Estados Unidos de América. Por su parte, las exportaciones de algodón se incrementaron 14%, siendo la participación de la calidad Tangüis superior al 80% de las ventas totales.

- e) **Otras Exportaciones Tradicionales.** Las exportaciones de los otros productos tradicionales se incrementaron en US\$ 76 millones, superando en 75% a las de 1993, consecuencia de las mayores ventas de metales menores y aceite de pescado. Entre los primeros, sobresalieron las exportaciones de estaño por US\$ 82 millones, con destino a Bolivia y Malasia, molibdeno por US\$ 16 millones, dirigidas a Bélgica, Chile y Holanda y bismuto, por US\$ 6 millones, a Holanda y el Reino Unido, principalmente. Por su parte, las exportaciones de aceite de pescado ascendieron a US\$ 66 millones, lo que representó un aumento de 89%, destacando los mayores embarques a Alemania, Holanda y Noruega.

#### **7.11.5.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales**

El valor de las exportaciones no tradicionales ascendió a US\$ 1 198 millones, mayor en US\$ 200 millones (20%) al de 1993, registrándose un incremento en casi todos los sectores, con excepción del metalmecánico y el siderometalúrgico.

Las ventas al exterior de productos agropecuarios ascendieron a US\$ 226 millones, incrementándose 22% respecto a las de 1993. Los principales productos fueron los frijoles secos, la manteca, la grasa y el aceite de cacao, el tomate, los espárragos frescos, en conservas y congelados, y la harina de flores de marigold.

Las exportaciones textiles sumaron US\$ 392 millones, monto superior en 21% al de 1993, básicamente por una coyuntura favorable de los precios internacionales. Los Estados Unidos de América fueron nuestro principal mercado, representando el 37% a través de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.

Las exportaciones pesqueras se incrementaron 53%, sumando US\$ 199 millones, como consecuencia en buena parte de las favorables condiciones climatológicas. Entre los productos exportados se encontraron: la merluza en filetes, la sardina en conservas, y las conchas de abanico dirigidas en su mayor parte a los mercados de los Estados Unidos de América y el Japón.

Las ventas externas de productos químicos alcanzaron US\$ 95 millones, cantidad superior en US\$ 21 millones a la del año anterior. Sobresalieron las de carmín de cochinilla, detergentes, aceites esenciales de limón, penicilinas y óxidos de zinc. Los mercados de mayor importancia fueron Bolivia, Colombia, Ecuador y los Estados Unidos de América.

Las exportaciones de minerales no metálicos se incrementaron en US\$ 4 millones, resaltando el cemento blanco, los concentrados de boratos naturales y los adornos de cerámica, entre otros. Los principales países compradores fueron el Brasil, Chile, Colombia y los Estados Unidos de América. En cuanto al resto de productos no tradicionales, el nivel de exportaciones fue similar al del año pasado, destacando las mayores ventas de artículos de joyería.

Las ventas del sector siderometalúrgico totalizaron US\$ 114 millones, habiéndose realizado embarques de alambre de cobre, aleaciones y manufacturas de zinc, entre otros, con destino a Colombia, Ecuador, Hong Kong y Venezuela.

En cuanto al sector metalmecánica, el valor exportado sumó US\$ 40 millones. Productos como volquetes, bolas de molienda, partes para bombas hidráulicas, conductores eléctricos y vehículos de transporte colectivo fueron vendidos a Chile, Colombia, Ecuador y los Estados Unidos de América.

Las exportaciones de calamar gigante totalizaron US\$ 154 millones, lo que significó un crecimiento de 17%. Corea y el Japón se consolidaron como los principales demandantes. De otro lado, el consumo de combustibles y otros bienes por navieras y aerolíneas extranjeras, sumaron US\$ 48 millones, representando una reducción de 4% respecto a los niveles de 1993.

#### **7.11.6 Sector Externo 1995**

Durante el año 1995 el conjunto de transacciones con el exterior permitió una acumulación de Reservas Internacionales Netas (RIN) del Banco Central por el equivalente a US\$ 923 millones. De esta manera, al 31 de diciembre el saldo de las RIN alcanzó los US\$ 6 641 millones, cantidad que equivale al valor de más de 8 meses de importaciones de bienes y servicios.

La cuenta corriente de la balanza de pagos registró un déficit equiparable al 7,2% del PBI, mayor en 2,1 puntos porcentuales al registrado durante 1994. A este resultado contribuyó principalmente el aumento en el déficit de la balanza comercial, de 1.9 a 3.6% del PBI, el que a su vez se originó en un incremento de las importaciones, superior al de las exportaciones. Sin embargo, es importante destacar que el volumen de las exportaciones tradicionales continuó creciendo, acumulando un aumento de 56% respecto a 1990, a la vez que las exportaciones no tradicionales registraron un incremento real de 18% en igual lapso. Asimismo, se debe precisar que el incremento de las importaciones fue consecuencia del elevado dinamismo de las inversiones del sector privado.

La brecha en la cuenta corriente se cubrió principalmente con capitales privados de largo plazo, los que, junto a los de corto plazo, permitieron la antes mencionada acumulación de RIN. Cabe señalar que los flujos de capitales continuaron siendo principalmente de largo plazo, destacando los vinculados a las privatizaciones y a la inversión extranjera directa.



#### **7.11.6.1. Balanza de Pagos**

El conjunto de transacciones en la balanza de pagos permitió una acumulación de reservas internacionales netas del Banco Central de US\$ 923 millones. Adicionalmente, se registró un financiamiento excepcional de US\$ 1 400 millones, básicamente por los alivios de refinanciación con el Club de París y JAPECO (US\$ 679 millones) y los atrasos netos de deuda con la banca internacional, países de América Latina y Europa del Este, y proveedores sin seguro (US\$ 701 millones).

##### **7.11.6.1.1 Balanza en Cuenta Corriente**

El déficit en cuenta corriente ascendió a US\$ 4 223 millones, monto que implicó un deterioro de US\$ 1 684 millones respecto al obtenido en 1994. Como proporción del PBI, dicho déficit se elevó de 5,1 a 7,2%. La evolución de este indicador reflejó el significativo aumento de las importaciones y la mayor carga de intereses por la deuda con el exterior de los sectores público y privado. Cabe precisar que este déficit es afectado por los intereses que no se pagan, ascendentes a US\$ 1 194 millones (2,0% del PBI), como es el caso de los intereses refinanciados por la deuda con acreedores del Club de París y JAPECO y el costo de la deuda sin atender a los bancos comerciales, principalmente.

##### **7.11.6.1.2 Balanza Comercial**

La balanza comercial fue negativa en US\$ 2 111 millones, déficit mayor en 117% al registrado en 1994. El crecimiento de las importaciones (39%) no pudo ser compensado por el crecimiento de las exportaciones (22%). En términos relativos, el déficit comercial representó 3,6% del PBI, constituyéndose en la fuente principal del déficit en cuenta corriente.

##### **7.11.6.1.2.1 Exportaciones**

Como se tiene dicho, durante el año, las exportaciones sumaron US\$ 5 576 millones, lo que significó un incremento de 22% (US\$ 1 002 millones) respecto del monto alcanzado el año anterior.

##### **7.11.6.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales**

- a) **Exportaciones Mineras.** Las exportaciones mineras ascendieron a US\$ 2 609 millones, monto superior en US\$ 643 millones (33%) a las de 1994, elevando su participación en el total exportado de 43 a 47 %. Con excepción del hierro y del estaño, se registraron incrementos en las ventas externas de todos los productos mineros, tanto por la mayor producción interna cuanto por las mejores cotizaciones internacionales. La mayor demanda y los menores inventarios en las bolsas de metales hicieron posible sostener el crecimiento de las cotizaciones del cobre, el plomo y el estaño.

Las exportaciones de cobre totalizaron US\$ 1 200 millones, cifra mayor en US\$ 376 millones (46%) a la registrada el año precedente. El aumento de los embarques reflejó la mayor producción interna de Magma Tintaya, Southern Perú Limited y Cerro Verde, generada por las inversiones

que realizaron estas empresas. El precio promedio de exportación se elevó 35%, en tanto que su cotización internacional alcanzó su máximo histórico el 13 de julio (US\$ 1,47 la libra).

Las exportaciones de zinc ascendieron a US\$ 325 millones, incrementándose en US\$ 23 millones (8%). Este resultado fue consecuencia de los mayores precios promedio obtenidos (14%), ya que los embarques disminuyeron (6%) a causa de una mayor demanda local, en un contexto de niveles de producción similares a los de 1994.

Las ventas externas de plomo sumaron US\$ 258 millones, monto superior en US\$ 66 millones (34%) al del año pasado, asociado a los mejores precios (21%) y a los mayores volúmenes embarcados (10%), principalmente concentrados con contenido de plata provenientes de Areata, Milpo y Buenaventura.

Las exportaciones de oro sumaron US\$ 463 millones, aumentando en US\$ 125 millones (37%) gracias a la mayor producción de Minera Yanacocha en sus dos yacimientos de Carachugo y MaquiMaqui.

Las exportaciones de plata fueron US\$ 109 millones. Mayores en US\$ 11 millones (11 %) a las de 1994.

Las exportaciones de estaño de Minsur se mantuvieron en US\$ 82 millones, gracias a los mayores precios promedio (13%), que compensaron la reducción de 12% en las ventas de este metal, principalmente hacia Malasia.

Las ventas al exterior de hierro de Shougang sumaron US\$ 100 millones, reduciéndose en US\$ 5 millones (5%) por un descenso en la producción, causado por el retraso en la ejecución del programa de inversiones de la mencionada empresa y el debilitamiento de la demanda mundial, que afectó el precio internacional de dicha variedad. El resto de las exportaciones mineras se incrementó en US\$ 48 millones (188%), por las mayores ventas de molibdeno de Southern Perú Limited, beneficiadas con el incremento de su cotización internacional en más de 400% durante el primer semestre.

- b) **Petróleo y Derivados.** Las exportaciones de hidrocarburos sumaron a US\$ 241 millones, lo que representa un aumento de US\$ 76 millones (46%) respecto a 1994. PERUPETRO reinició las ventas externas de petróleo crudo, por un valor total de US\$ 141 millones. El incremento de las ventas al exterior estuvo acompañado de mayores importaciones de crudo y derivados, ya que se busca compatibilizar la producción local de las refinerías con la composición de la demanda interna.
- c) **Pesqueras.** Las exportaciones pesqueras ascendieron a US\$ 785 millones, superiores en US\$ 9 millones (1%) a las de 1994, lo que se explica por las mayores ventas de aceite de pescado. El menor volumen embarcado de harina de pescado (18%) fue consecuencia de las vedas impuestas a la extracción de anchoveta y sardina para evitar su sobre explotación, consiguiéndose rebajar el total extraído, de 11 millones de toneladas métricas en 1994 a 8 millones en 1995. El precio promedio aumentó

22% como resultado de la menor oferta peruana y de la mayor demanda mundial.

- d) **Agrícolas.** Por segundo año consecutivo se registró un incremento en las exportaciones agrícolas, las que ascendieron a US\$ 345 millones, es decir, superaron en US\$ 99 millones (40%) a las del año anterior. Este resultado se explica principalmente por el aumento de los embarques de café (54 %), gracias a una mejor cosecha. El precio promedio de este producto disminuyó 10 %, aunque su nivel sigue alto porque no se logra superar el efecto de la helada ocurrida en el Brasil en 1994. Cabe destacar el aumento de US\$ 19 millones (394%) en las exportaciones de algodón, gracias a la buena cosecha de la campaña 1994/1995 y a la mayor demanda internacional por fibras extra-largas (pima, en el caso del Perú), ante la dificultad de Egipto para cumplir con sus embarques.

#### 7.11.6.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales

Las exportaciones no tradicionales sumaron US\$ 1 138 millones, aumentando 20% (US\$ 239 millones) con relación a 1994 y 43% (US\$ 431 millones) respecto a 1993. Esa evolución favorable fue observada en todas las agrupaciones.

Las ventas de productos textiles crecieron 12%, observándose incrementos en todos los subgrupos. Las ventas de hilados y tejidos aumentaron 16%. Mientras que las de confecciones superaron los US\$ 200 millones. Los principales mercados de destino fueron los Estados Unidos de América. Italia, Chile y Alemania.

Las exportaciones agropecuarias aumentaron 23%, destacando las legumbres (fundamentalmente espárragos) y el cacao y sus preparados, con destino a España, los Estados Unidos de América y Holanda, principalmente.

Las exportaciones pesqueras fueron mayores en 12% que las de 1994, destacando las ventas de merluza, crustáceos, calamar gigante y langostinos congelados. Los Estados Unidos de América, Alemania y el Japón continuaron siendo los principales demandantes de estos productos.

Las exportaciones de productos siderometalúrgicos se incrementaron en 22% por las mayores ventas de manufacturas de cobre (en especial alambres) y de zinc (aleaciones y chapas), estimuladas en parte por el alza en el precio de los metales. Sus principales mercados fueron Venezuela, Hong Kong y Brasil.

Las ventas de productos químicos se elevaron en 35%, constituyéndose en el sector que alcanzó el mayor crecimiento relativo en el año. Destacaron las de productos químicos inorgánicos (como el óxido de zinc y el glutamato monosódico, entre las partidas más importantes) y los tintes, curtientes y colorantes (como el carmín de cochinilla y el extracto de achiote). Los principales mercados para estos productos fueron los Estados Unidos de América y Latinoamérica.

De los otros productos habría que mencionar que las exportaciones de joyería y orfebrería de metales preciosos, dirigidas casi en su totalidad a los Estados Unidos de América, prácticamente se duplicaron, mientras que las de calzado crecieron 86%, aunque sin alcanzar montos significativos.

### **7.11.7 Sector Externo 1996**

Durante 1996, las cuentas externas mostraron resultados positivos que refuerzan su viabilidad en el mediano plazo. El déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos bajó de 7,3 a 5,9% del PBI, en un contexto de aumento en el ahorro interno. Cabe señalar que esta reducción del déficit en la cuenta corriente se produjo no obstante la desfavorable coyuntura de precios internacionales que redujo nuestros ingresos de exportación y aumentó los egresos por importaciones.

El déficit en cuenta corriente llegó a US\$ 3 607 millones, y fue más que compensado con el influjo de US\$ 4 130 millones de capitales privados a largo plazo. El conjunto de las transacciones con el exterior coadyuvó al fortalecimiento de la posición de Reservas Internacionales Netas (RIN) del Banco Central, produciéndose un aumento de US\$ 1899 millones y llegándose a un saldo de US\$ 8 540 millones, equivalente a trece meses de importaciones de bienes.

Cabe resaltar la importancia de los flujos de inversión directa distintos de los vinculados a las privatizaciones de empresas estatales, los que con un nivel de US\$1 882 millones financiaron más del 50% del déficit en cuenta corriente lo que representa un aumento de su importancia relativa frente al 32 y 36% de 1994 y 1995, respectivamente. Cabe precisar que aún descontando los ingresos por privatización, la cuenta corriente se hubiera financiado en su totalidad, posibilitando inclusive una ganancia de reservas internacionales netas.

#### **7.11.7.1 Balanza de Pagos**

##### **7.11.7.1.1 Balanza en Cuenta Corriente**

El déficit en cuenta corriente disminuyó 16% (US\$ 695 millones) en 1996. Como proporción del producto, el déficit bajó de 7,3 a 5,9%, es decir, 1,4 puntos porcentuales menos que el año precedente, aunque también se observaron reducciones de 8 y 12% en los déficits de la balanza comercial y de servicios, respectivamente.

La evolución de los términos de intercambio del comercio exterior afectó negativamente la cuenta corriente de la balanza de pagos, ya que éstos se deterioraron en 3,7% respecto a 1995, situándose en un nivel casi 5% inferior al registrado en 1990. La evolución del último año fue consecuencia principalmente de la disminución del precio del cobre (23%) y el aumento en los precios de importación de los combustibles (25%) y los alimentos (15%).

Este deterioro fue parcialmente compensado por una ligera mejora en el tipo de cambio real de 0,6%, debido a que el incremento del tipo de cambio nominal de 11,1%, superó a la diferencia entre inflación doméstica de 11,8% y la inflación externa de 1,3%. La menor inflación externa se explica, por la apreciación del dólar de los Estados Unidos de América respecto a las demás monedas (16% respecto al yen y 5% respecto al marco).

#### **7.11.7.1.2 Balanza Comercial**

El déficit de la balanza comercial disminuyó en US\$ 170 millones en relación al obtenido en 1995. Este resultado se explica por el mayor incremento de las exportaciones (5,5%) respecto al de las importaciones (1,8%). En términos del PBI, el déficit comercial representó 3,3%, proporción menor que la del año anterior (3,7%). Este déficit refleja la caída en el precio del cobre, que generó menores ingresos por US\$ 317 millones y los mayores precios de los alimentos y combustibles importados que aumentaron los egresos en US\$ 247 millones.

##### **7.11.7.1.2.1 Exportaciones**

Las exportaciones totalizaron US\$ 5 897 millones, mayores en US\$ 306 millones (6%) a las del año anterior. Las exportaciones tradicionales crecieron 6% por el desenvolvimiento positivo de los productos pesqueros e hidrocarburos, que compensó en exceso el efecto de la reducción en las cotizaciones internacionales del cobre y café. Las exportaciones no tradicionales aumentaron 10%, por las mayores ventas de casi todos los grupos de productos, en particular, agropecuarios y químicos.

##### **7.11.7.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales**

Las exportaciones tradicionales sumaron US\$ 4 213 millones, es decir US\$ 224 millones (6%) más que las del año 1995. Las agrupaciones que registraron mayores ventas fueron pesca por el incremento de la cotización de la harina de pescado, hidrocarburos y minería. En promedio, los volúmenes embarcados crecieron 10%, particularmente los productos mineros y de hidrocarburos.

Los volúmenes embarcados mantuvieron la tendencia al alza iniciada anteriormente, alcanzando en 1996 un nivel de 71% superior al obtenido en 1990. La evolución de los precios muestra la volatilidad propia de los productos básicos, registrándose en 1996 un nivel nominal promedio 9% superior al de 1990.

- a) Exportaciones Mineras.** Las exportaciones mineras sumaron US\$ 2 654 millones, mayores en US\$ 38 millones (1,5%) a las de 1995, a pesar del efecto negativo de la caída en el precio del cobre, que implicó menores ingresos por US\$ 317 millones.

Las exportaciones de cobre totalizaron US\$ 1052 millones, lo que significó una reducción de US\$ 146 millones (1,2%). Las inversiones que se venían realizando, en particular las relacionadas con los procesos de lixiviación a cargo de Cerro Verde y Southern Perú Ltd., se reflejaron en una mayor producción del metal de 11% y en los mayores volúmenes embarcados por 14%. Sin embargo, la disminución de su cotización internacional

determinó una caída del valor exportado. La cotización promedio bajó 22%, como resultado del denominado escándalo Sumitomo de mediados de año que aumentó la oferta ante la venta de inventarios de la empresa y sembró la incertidumbre acerca de la evolución futura del mercado. A fines de año se observó una recuperación por la inesperada reducción de los inventarios de la Bolsa de Metales de Londres y la fortaleza de la demanda proveniente de la República China.

Las exportaciones de estaño a cargo de Minsur aumentaron en US\$ 21 millones (24%). Tanto el inicio de las operaciones de la fundidora en el último trimestre del año como la mayor producción de la mina San Rafael favorecieron este incremento.

Las exportaciones de hierro a cargo de Shougang disminuyeron en US\$ 16 millones (16%). La menor producción de la variedad sinter, por problemas de colocación en el exterior ante su mayor contenido de azufre, y los dos meses de la huelga laboral afectaron los embarques que se redujeron 32%. Dicha caída fue atenuada por un incremento de 24% en el precio promedio por la mayor proporción de pellets en el total embarcado.

Las exportaciones de oro y plata aumentaron en US\$ 116 millones (25%) y en US\$ 10 millones (9%), respectivamente. La mayor producción de oro de Yanacocha (250 mil de onzas troy) influyó en el incremento de 24% en el volumen embarcado. Mientras que la mayor producción de Centromin hizo posible el aumento de 7% en los envíos de plata. Los precios promedio de ambos metales observaron ligeros incrementos (1 y 2%, respectivamente), aunque en el caso del oro, la variación acumulada fue negativa en 4,7%. La presión a la baja sobre su cotización a lo largo del año respondió al mayor atractivo de otros activos, las menores perspectivas de la industria de joyería y las ventas de parte de algunos bancos centrales europeos.

Las exportaciones de plomo totalizaron US\$ 274 millones, mayores en US\$ 16 millones (6%) por el alza de la cotización internacional originada en los bajos niveles de inventarios en la Bolsa de Metales de Londres y los problemas técnicos en algunas de las fundidoras más importantes.

Las exportaciones de zinc aumentaron en US\$ 75 millones (23%). Este resultado está relacionado con la mayor producción (10%). Las operaciones a plena capacidad en la refinería de Cajamarquilla, la mayor producción de concentrados de Centromin y el inicio de las operaciones de Iscaycruz, hicieron posible el incremento de 18% de los embarques al exterior. En el marco del programa de inversiones en el sector minero destacaron: la adjudicación del proyecto de cobre y zinc de Antamina al consorcio Inmet y Rio Algom (Canadá), la adquisición del proyecto de oro Pierina por Barrick Gold Corporation (Canadá), los avances en los estudios de factibilidad de los proyectos de cobre La Granja y Quellaveco, el nuevo programa de inversiones de Southern Perú Ltd. para el periodo 1997-2001, las decisiones de ampliación de la Refinería de Cajamarquilla por el consorcio Cominco-Marubeni y la reestructuración del programa de inversiones de Shougang.

- b) **Petróleo y Derivados.** En 1996, las exportaciones de hidrocarburos alcanzaron su más alto nivel en los últimos diez años (US\$ 353 millones) aumentando 46 %. El volumen se incrementó 18% y el precio promedio 24 %. El aumento en el volumen estuvo acompañado de un incremento mayor en las importaciones de combustibles que obedece a las diferencias técnicas entre el crudo producido (comercializados por Petroperú y Perúpetro) y el demandado por el principal cliente local (Refinería La Pampilla S.A.). El incremento de los precios internacionales fue consecuencia de los bajos niveles de inventarios en el mercado estadounidense, la reaparición de fricciones entre los Estados Unidos de América e Irak y la presencia de un invierno más crudo en el hemisferio norte.
- c) **Pesqueras.** Las exportaciones tradicionales pesqueras ascendieron a US\$ 909 millones, superiores en US\$ 122 millones (16 %) a las del año anterior debido a los mayores precios promedio de exportación, las exportaciones de harina de pescado alcanzaron los US\$ 835 millones, incrementándose en US\$ 123 millones (17 %), como resultado del alza de 32 % en los precios que compensó la caída en los volúmenes embarcados. Esta disminución en los volúmenes exportados ocurrió a pesar del incremento de 6 % en la producción de harina y de 7 % en la de aceite, lo que originó la acumulación de inventarios, principalmente hacia finales del año. El alza en el precio de la harina obedeció a una mayor demanda proveniente de la República China y de otros países asiáticos, principalmente.
- d) **Agrícolas.** Las exportaciones agrícolas disminuyeron en US\$ 49 millones (14 %). Este resultado obedeció a las menores exportaciones de café en US\$ 63 millones (22 %), afectadas por la reducción de 18 % en el precio promedio de exportación. Los embarques de azúcar aumentaron 28 % por la ampliación de la cuota de exportación al mercado estadounidense.

#### 7.11.7.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales

Las exportaciones no tradicionales totalizaron US\$ 1590 millones, mayores en US\$ 145 millones (10 %) a las de 1995, sobresaliendo los productos agrícolas y químicos. Los principales mercados fueron Estados Unidos de América, España, Alemania, Colombia y Bolivia, que explicaron el 53 % de nuestras exportaciones no tradicionales.

En los últimos años se ha experimentado un crecimiento sostenido a una tasa promedio de 16 %. Los sectores más dinámicos fueron el agropecuario, pesquero, químico, joyería y textil.

Las exportaciones de productos agropecuarios ascendieron a US\$ 323 millones, mayores en 17 %. Los principales productos exportados fueron espárragos, cochinilla, derivados de cacao y harina de flores de marigold. Al nivel de grandes grupos sobresalieron las mayores ventas de frutas, que se incrementaron 46 %. Los principales países de destino de estas exportaciones fueron España, Estados Unidos de América, Holanda.

Las exportaciones de productos textiles aumentaron en US\$ 14 millones (3 %), por el incremento en las ventas de confecciones en 25 %. Los principales productos exportados fueron camisetas, camisas de punto. También destacó la reducción en las exportaciones de hilados y fibras textiles, cuyas ventas disminuyeron 18 y 39 %, respectivamente, debido a la situación adversa de precios y demanda que afectó a algunas empresas líderes.

Las exportaciones pesqueras disminuyeron en US\$ 12 millones (5 %). En particular destacaron las alzas en las exportaciones de sardina y merluza congelada, las que contrastaron con las disminuciones en las exportaciones de calamar gigante y conchas de abanico.

Las ventas al exterior de productos químicos totalizaron 167 millones, cifra que significó un aumento de US\$ 34 millones (26 %). El incremento de los precios de la cochinilla se reflejó en las mayores ventas de colorantes y lacas. Asimismo, se registraron mayores ventas de productos químicos inorgánicos (ácido sulfúrico) y productos farmacéuticos (penicilina). Los principales mercados de destino fueron Bolivia, Chile, Colombia, Estados Unidos de América.

Las exportaciones sidero-metalúrgicas disminuyeron en US\$ 4 millones (3 %) por las menores ventas de manufacturas de cobre y zinc, afectadas por el descenso en el precio del cobre. Los metal- mecánicos crecieron en US\$ 9 millones (22 %) por el incremento de las ventas de bolas para molinos, maquinaria para perforación y cables telefónicos. Las exportaciones de minerales no metálicos crecieron en US\$ 7 millones (24 %) por las mayores ventas de cemento portland, losas y sal gema.

Los productos agrupados en el rubro otros sumaron US\$ 206 millones, cifra que significó un incremento de US\$ 48 millones (31 %). Este resultado estuvo asociado a las mayores ventas de manufacturas de enchapados de metales preciosos y oro semilabrado, dirigidos principalmente a los Estados Unidos de América.

### **7.11.8 Sector Externo 1997**

Durante 1997 las cuentas externas continuaron mostrando una tendencia favorable, consolidando su viabilidad de mediano plazo. El déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos disminuyó de 5,9 a 5,2 % del PBI, en tanto que su financiamiento mantuvo la tendencia creciente de estar constituido por fuentes privadas de largo plazo, excluyendo las derivadas del proceso de privatización. Asimismo, las reservas internacionales netas del Banco Central siguieron aumentando, llegando a US\$ 10 169 millones, lo que equivale a 14 meses de importaciones de bienes, brindando una mayor solidez a la economía.

#### **7.11.8.1 Balanza de Pagos**

##### **7.11.8.1.1 Balanza en Cuenta Corriente**

En 1997 el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos fue de US\$ 3 408 millones, reduciéndose 6 % respecto al de 1996. Dicho monto representó 5,2



% del PBI registrado en 1996. Este resultado obedeció a la disminución del déficit de la balanza de comercial en US\$ 250 millones.

#### **7.11.8.1.2 Balanza Comercial**

El déficit de la balanza comercial fue de US\$ 1 738 millones, inferior en 13 % al de 1996. Este resultado refleja el incremento en 16 % de las exportaciones, superior a la tasa de 8 % a la que crecieron las importaciones. Las exportaciones alcanzaron un valor de US\$ 6 814 millones, en tanto que las importaciones llegaron a US\$ 8 552 millones. En términos del PBI, el déficit comercial representó 2,7 %, menor al 3,3 % de 1996.

#### **Términos de Intercambio**

Durante el año los términos de intercambio aumentaron 5,1 %, como consecuencia del mayor precio promedio de las exportaciones en 2 % y la disminución en el caso de las importaciones en 3 %. Por el lado de los precios de las exportaciones, influyó el mejor precio promedio del café y productos pesqueros que compensaron la reducción del precio del petróleo y productos mineros y en el caso de los precios de importación destacó el menor precio promedio de alimentos y petróleo.

Asimismo en 1997 el índice promedio del tipo de cambio real multilateral disminuyó 1,0 %, aunque en términos bilaterales con los Estados Unidos de América se incrementó 2 %; diferencia explicada por la depreciación de las monedas distintas del dólar estadounidense.

#### **7.11.8.1.2.1 Exportaciones**

Las exportaciones totalizaron US\$ 6 814 millones, mayores en US\$ 916 millones a las de 1996. Este aumento significó una tasa de 16 %, correspondiendo un incremento de 29 % a las no tradicionales y 11 % a las tradicionales. Entre las tradicionales, la evolución favorable se debió al desenvolvimiento positivo de los productos pesqueros y agrícolas, mientras que en las no tradicionales a las mayores exportaciones de todos los grupos, en particular, textiles, siderometalúrgicos y pesqueros.

##### **7.11.8.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales**

Las exportaciones tradicionales sumaron US\$ 4 692 millones, 11 % mayor a lo registrado durante 1996. Dicho incremento se debió a las mayores exportaciones de harina de pescado (US\$ 196 millones) y café (US\$ 174 millones) que en conjunto explicaron el 77 % del aumento. Cabe señalar que en términos de volumen, las exportaciones tradicionales aumentaron 8 % sobresaliendo los productos pesqueros, petroleros y en menor medida los productos mineros.

- a) **Exportaciones Mineras.** Las exportaciones mineras sumaron US\$ 2 718 millones, cifra mayor en US\$ 63 millones (2 %) a la observada en 1996. Se registraron mayores exportaciones en cobre, zinc y estaño, a pesar de la caída de los precios internacionales de minerales. Así, los precios promedio del cobre, plomo, oro y estaño tuvieron un efecto negativo conjunto de US\$ 171 millones.

Las exportaciones de cobre totalizaron US\$ 1096 millones, aumentando en US\$ 44 millones (4 %) respecto a las de 1996. Los mayores volúmenes embarcados (6 %) compensaron los menores precios promedio (2%). Entre las empresas que incrementaron en mayor medida sus exportaciones destacaron Southern Perú Limited, BHP Tintaya S.A. y Centromin.

Hacia mediados de 1997 la cotización internacional del cobre mostraba una importante recuperación respecto a la caída que había experimentado en 1996. En junio de 1997 la cotización alcanzó un promedio de US\$ 1,14 por libra, como producto de la mayor demanda de China y de los problemas de producción que afrontaron algunas minas importantes. Sin embargo, en la segunda mitad del año, el precio fue cayendo hasta llegar a un nivel mínimo de US\$ 0,77 por libra a fin de año, a consecuencia de la crisis asiática.

Las exportaciones de oro se redujeron en US\$ 79 millones (14 %), ya que el mayor volumen exportado, en particular por Yanacocha, no pudo compensar la caída de 14% en la cotización. Dicha tendencia se inició desde el segundo trimestre de 1996 como consecuencia de la fortaleza de activos sustitutos como el dólar estadounidense y los mercados bursátiles. Asimismo, influyeron las ventas de las reservas de oro de algunos bancos centrales y las especulaciones que ello generó en el mercado financiero. Esta tendencia se agudizó con la crisis asiática.

Las exportaciones de plata fueron de US\$ 105 millones, inferiores en US\$ 15 millones (12 %) a las de 1996 debido a los menores volúmenes exportados (5 %), en particular por la Empresa Metalúrgica La Oroya, y los menores precios promedio (8%). La cotización internacional de la plata mantuvo una tendencia decreciente hasta julio en que llegó a un promedio de US\$ 4,36 por onza troy. Luego se recuperó por la mayor demanda de la industria y las significativas compras de importantes inversionistas, en un contexto en que el mercado registraba los inventarios más bajos de los últimos doce años. En diciembre la cotización promedio llegó a US\$ 5,72 por onza troy.

Las exportaciones de plomo totalizaron US\$ 237 millones, monto US\$ 37 millones menor (14 %) al de 1996, debido a la caída de su cotización internacional (18 %), lo cual contrarrestó el mayor volumen exportado.

Las exportaciones de zinc ascendieron a US\$ 539 millones, nivel mayor en US\$ 138 millones al de 1996 principalmente por las mayores ventas de concentrados. El volumen exportado de zinc aumentó 9 % y los precios promedio 24 %. Destacaron por sus mayores exportaciones Iscaycruz, Centromin y San Ignacio de Morococha.

Las ventas al exterior de estaño de Minsur ascendieron a US\$ 120 millones, mayores en US\$ 12 millones (11 %) a las de 1996 debido al inicio de operaciones de su fundición de estaño en el último trimestre de 1996. El volumen exportado fue mayor en 27 %

Las exportaciones de hierro de Shougang sumaron US\$ 77 millones, cifra menor en US\$ 7 millones (9 %) a la alcanzada durante 1996,

principalmente por menores ventas de la variedad pellets, debido a la menor demanda de China y al alto contenido de azufre en este mineral. El resto de metales registró un incremento de US\$ 8 millones (22 %), por las mayores ventas de molibdeno y bismuto de Southern Perú Limited y Centromin respectivamente.

Durante 1997 se continuó con el programa de inversiones iniciado en años anteriores. Destacó la culminación del Estudio de Factibilidad del Proyecto de Cobre y Zinc de Antamina a cargo del Consorcio Inmet - Río Algom (Canadá), los avances en el Estudio de Factibilidad del Proyecto de Cobre Quellaveco, los avances en el Programa de Inversiones de Southern Perú Limited y el inicio de la ampliación de la Refinería de Cajamarquilla a cargo del consorcio Cominco-Maruheni. Este programa se complementó con los avances en el Proyecto de Gas de Camisea.

- b) Petroleo y Derivados.** Las exportaciones de hidrocarburos alcanzaron su mayor nivel en doce años llegando a US\$ 377 millones, lo que significó un aumento de 7 % respecto a 1996. Ello se debió tanto a los mayores volúmenes embarcados de crudo (22 %) cuanto de derivados (9 %), destinados principalmente a los Estados Unidos de América. Los precios promedio de exportación disminuyeron 12%, explicado por los altos niveles de inventarios en el mercado internacional.
- c) Pesqueras.** Las exportaciones pesqueras ascendieron a US\$ 1 126 millones, monto superior en US\$ 217 millones (24 %) al del año anterior debido a la evolución favorable de exportaciones de harina (US\$ 196 millones) y aceite (US\$ 21 millones) de pescado.

Las exportaciones de harina de pescado fueron de US\$ 1 031 millones, incrementándose en US\$ 196 millones (24 %) debido principalmente al alza de los volúmenes embarcados (20 %) y, en menor medida, a los mayores precios promedio (3 %). Cabe señalar que los mayores incrementos de los volúmenes exportados se registraron en la primera mitad del año a pesar de la veda de anchoveta y sardina que tuvo lugar entre mediados de enero e inicios de abril. Estas mayores exportaciones se originaron en la utilización de inventarios acumulados principalmente a fines del año anterior.

Debe indicarse asimismo que el inicio de la segunda veda de 1997 se adelantó en previsión del Fenómeno El Niño y se extendió hasta fines de octubre. Por su parte, los mayores aumentos de precios se observaron durante la segunda mitad del año, debido a la escasez de especies a causa del Fenómeno El Niño y por la importancia relativa del Perú en el mercado mundial de este producto.

- d) Agrícolas.** Las exportaciones agrícolas tradicionales fueron de US\$ 472 millones, monto superior en US\$ 175 millones (59 %) al de 1996. Esto obedeció a la evolución de las exportaciones de café, que representan más del 80 % del total. Las exportaciones de este producto aumentaron en US\$ 174 millones (78 %). Los elevados precios que se registraron en el mercado internacional fueron resultado principalmente de la menor producción de Brasil y Colombia debido a factores climáticos.

Las exportaciones de algodón crecieron 6 % por el mayor volumen exportado (18%), contrarrestado en parte por la caída de 10 % en los precios promedio de exportación.

Las exportaciones de azúcar se redujeron en US\$ 3 millones (8 %), tanto por menores volúmenes (4 %) como por menores precios promedio (4 %). Cabe mencionar que la cuota de importación del mercado estadounidense para el año de referencia (octubre de 1997-setiembre de 1998) se redujo en 18,2 miles de TM comparado con el periodo anterior en el que se registró asignaciones extraordinarias por encima de la cuota.

#### **7.11.8.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales**

Las exportaciones no tradicionales totalizaron US\$ 2 043 millones, monto mayor en US\$ 454 millones (29 %) al nivel registrado en 1996, destacando los productos textiles, sidero-metalúrgicos y pesqueros. Los principales mercados para las exportaciones no tradicionales fueron, en orden de importancia, Estados Unidos de América, Bolivia, España, Colombia y Chile que explicaron el 55 % del total.

Durante los últimos años, las exportaciones no tradicionales han experimentado un crecimiento sostenido, a una tasa promedio anual superior al 16 % en el quinquenio. Los sectores que sustentan este crecimiento son el pesquero, el químico y el de minerales no metálicos, los cuales crecieron a tasas promedio anuales mayores al 18%.

Las exportaciones de productos agropecuarios ascendieron a US\$ 340 millones, monto mayor en 5 % al de 1996. Entre los principales productos exportados estuvieron los espárragos, cuyas ventas ascendieron a US\$ 123 millones, la cochinilla, cuyo monto exportado fue de US\$ 26 millones y harina de flores de marigold con US\$ 20 millones. Los principales países de destino de las exportaciones agropecuarias fueron Estados Unidos de América, España y los Países Bajos.

Las exportaciones textiles sumaron US\$ 571 millones, lo que significó un crecimiento de US\$ 116 millones (26 %) respecto al monto registrado en 1996. Durante este año destacó el incremento en las exportaciones de tejidos (38 %), fibras textiles (28 %) y confecciones (27 %). Ésta última totalizó US\$ 329 millones, manteniéndose como el principal dentro del sector textil. Los principales productos exportados fueron camisetitas y camisas de punto de algodón, y los principales países de destino fueron Estados Unidos de América, Chile y Alemania.

Las exportaciones pesqueras totalizaron US\$ 278 millones, monto superior en US\$ 66 millones (31 %) al del año anterior. Ello se debió al incremento en las exportaciones de crustáceos y moluscos congelados (US\$ 48 millones), y preparaciones y conservas (US\$ 27 millones), el cual en parte se compensó con las menores ventas de pescado congelado (US\$ 10 millones), en particular merluza, por efecto del Fenómeno del Niño. Los principales mercados de destino fueron Estados Unidos de América, Japón y Alemania.

Las ventas al exterior de productos químicos totalizaron US\$ 206 millones, cifra que significó un incremento de US\$ 39 millones (23 %) respecto a 1996. A nivel de productos cabe destacar las mayores ventas de pastas y polvos para soldar, neumáticos nuevos de caucho, compuestos de oro y extracto de harina de marigold. Los principales mercados de destino para estos productos fueron los países de América del Sur y Estados Unidos de América.

Las exportaciones de productos sidero-metalúrgicos aumentaron en US\$ 93 millones (66 %), totalizando US\$ 234 millones. Entre los productos que mostraron mayor crecimiento se encuentran las manufacturas de cobre, zinc y plata, así como el oro en polvo.

Por su parte, los productos metal-mecánicos crecieron en US\$ 8 millones (16 %), alcanzando US\$ 56 millones, por el incremento de las ventas de bolas para molinos, conductores eléctricos y refrigeradores domésticos de compresión. Las exportaciones de minerales no metálicos crecieron en US\$ 14 millones (38 %).

Los productos agrupados en el rubro otros sumaron US\$ 308 millones, cifra que significó un incremento de US\$ 102 millones (50 % respecto al observado en el año precedente). A nivel de productos este resultado estuvo asociado con las mayores ventas de maderas, manufacturas de enchapados de metales preciosos, oro semilabrado y enchapados de oro sobre metales comunes, dirigidas principalmente a Estados Unidos de América.

### **7.11.9 Sector Externo 1998**

Durante 1998 las cuentas externas estuvieron afectadas por la crisis asiática, que se inició a fines de 1997, la presencia del Fenómeno El Niño y la crisis rusa. A pesar de este entorno desfavorable y de la postergación de importantes proyectos de inversión como el del gas de Camisea, los capitales privados de largo plazo, siguieron ingresando al país en montos significativos. Estos capitales fueron la principal fuente de financiamiento del déficit en cuenta corriente, reflejando una estructura de financiamiento externo adecuada.

#### **7.11.9.1 Balanza de Pagos**

##### **7.11.9.1.1 Balanza en Cuenta Corriente**

El déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos se incrementó de 5,0 a 6,0 % del PBI. Este mayor déficit se explicó por la caída de los términos de intercambio en 13 % y el impacto negativo del Fenómeno El Niño, particularmente en el sector pesquero, que se reflejó en el deterioro de la balanza comercial de 2,6 a 3,9 % del PBI. Dicho déficit fue financiado principalmente por inversión extranjera directa y préstamos de largo plazo (4,0 por ciento del PBI), así como con menores Reservas Internacionales Netas (RIN) en US\$ 986 millones (1,6 % del PBI). A pesar de esta reducción, el saldo de RIN al cierre del año alcanzó un total de US\$ 9 183 millones, que equivale a 13 meses de importaciones de bienes, nivel superior a los estándares internacionales.

A lo largo del año, el déficit en cuenta corriente fue disminuyendo desde US\$ 1 136 millones (7,6 % del PBI) en el primer trimestre, explicado por el Fenómeno El Niño y la caída de los precios internacionales de nuestros productos de exportación hasta llegar a US\$ 668 millones (4,6 % del PBI) el cuarto trimestre. De otro lado, el saldo de la cuenta financiera pasó de un nivel superavitario de US\$ 1 026 millones en el primer trimestre a otro deficitario de US\$ 570 en el cuarto trimestre, debido a la restricción en las líneas de crédito provenientes del exterior.

#### **7.11.9.1.2 Balanza Comercial**

El déficit comercial fue de US\$ 2 465 millones, mayor en 43 % al de 1997. Las exportaciones ascendieron a US\$ 5 735 millones y las importaciones a US\$ 8 200 millones, teniéndose que la disminución de las exportaciones en US\$ 1 097 millones, sobrepasó la caída en las importaciones en US\$ 353 millones. Las menores exportaciones estuvieron asociadas a los efectos del Fenómeno El Niño que afectó los productos pesqueros y agrícolas, así como a las menores cotizaciones internacionales que influyeron en las exportaciones mineras y de petróleo.

#### **Términos de Intercambio**

Durante el año los términos de intercambio se redujeron 13 % como consecuencia del menor precio promedio de las exportaciones (17 %) que contrarrestó el menor precio de las importaciones (5 %). Los productos que registraron una mayor caída en sus precios fueron el cobre (27 %), oro (12 %), zinc (18 %), plomo (14 %), café (39%) y petróleo (41 %).

#### **7.11.9.1.2.1 Exportaciones**

##### **7.11.9.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales**

Las exportaciones tradicionales sumaron US\$ 3 690 millones, 22 % menores a las registradas durante 1997. De dicha caída, más del 60 % se explica por las menores exportaciones de harina de pescado (US\$ 639 millones), las que sufrieron el impacto del Fenómeno El Niño y el resto, por las menores ventas de cobre (US\$ 318 millones), petróleo (US\$ 153 millones) y café (US\$ 110 millones), productos afectados por las menores cotizaciones internacionales. Cabe señalar que en términos de volumen, en promedio, las exportaciones tradicionales aumentaron 4 %, sobresaliendo las de oro, hierro y café. Cabe señalar que en promedio los precios de las exportaciones tradicionales cayeron 25 % originando un efecto negativo conjunto de US \$ 834 millones, correspondiendo más del 60 % de dicho efecto a los precios de los productos mineros.

- a) Exportaciones Mineras.** Las exportaciones mineras sumaron US\$ 2 734 millones, cifra mayor en US\$ 4 millones a la observada en 1997 debido a las mayores ventas de oro, plata y hierro, atenuadas en parte por las menores exportaciones del resto de productos mineros. Además de los menores volúmenes exportados de cobre y estaño las exportaciones mineras se vieron perjudicadas por los menores precios promedio registrados. Las ventas al exterior de oro se incrementaron en

US\$ 425 millones (85 %) respecto al nivel alcanzado en 1997 debido a los mayores volúmenes exportados (111 %), originados a su vez, en la mayor participación de la empresa Yanacocha, la entrada en operación de las minas Ares y Pierina, y el ingreso a este rubro de empresas de partidas de exportación no tradicionales al eliminárseles el beneficio del drawback en julio de 1998. La cotización del oro continuó con la tendencia decreciente iniciada desde 1996 y fue menor en 12 % con relación a 1997. Influyó en esta menor cotización la venta de reservas de oro de algunos bancos centrales.

Las exportaciones de cobre totalizaron \$ 779 millones, inferiores en US\$ 318 millones (29 %) respecto a las de 1997, debido tanto a los menores precios promedio (27 %) cuanto a los menores volúmenes embarcados, particularmente de concentrados (25 %) y blister (9 %). Cabe señalar que en 1998 se incrementó el superávit mundial de oferta en el mercado del cobre como consecuencia de la contracción de la demanda y el incremento de la producción mundial, lo que llevó a que la cotización promedio del metal fuese la menor desde 1986.

Las exportaciones de zinc ascendieron a US\$ 445 millones, 17 % menor a las de 1997, debido básicamente al menor precio promedio (18 %). El volumen exportado aumentó 1 % debido al mayor volumen exportado de refinados (13 %) por las empresas Cajamarquilla y Doe Run, atenuado por el menor volumen exportado de concentrados (2 %). Las exportaciones de plomo totalizaron US\$ 209 millones, monto menor en US\$ 28 millones al de 1997, debido básicamente a la caída de su cotización (14 %), lo que fue parcialmente compensado por el mayor volumen exportado (3 %). Las exportaciones de plata fueron de US\$ 131 millones, 25 % superiores a las de 1997, debido tanto a los mayores volúmenes exportados (7 %) cuanto a los mayores precios promedio (17 %). Durante el primer semestre, la cotización internacional de la plata se vio influenciada por las compras realizadas por el inversionista estadounidense Warren Buffet quien adquirió cerca de la cuarta parte de la producción anual de dicho metal, así como por la demanda mundial del sector industrial. Sin embargo, durante la segunda mitad del año la cotización se contrajo, producto de la menor demanda de la India y otros países asiáticos, sus principales consumidores.

Las ventas al exterior de hierro por parte de la empresa Shougang sumaron US\$ 96 millones, cifra mayor en US\$ 20 millones (26 %) a la alcanzada durante 1997 debido al mayor volumen exportado (21 %) y mejores precios promedio (4 %). Ello obedeció a las mayores ventas al exterior de la variedad pellets, de mayor precio promedio, debido a las mejoras efectuadas por la empresa para obtener un producto con menor contenido de azufre, de mayor aceptación en el mercado internacional. Las ventas al exterior de estaño de la empresa Minsur ascendieron a US\$ 122 millones, menores en US\$ 12 millones (9 %) a las de 1997. Ello, a pesar de que el precio promedio de exportación se incrementó 2 %. La caída del volumen exportado en 11 % estuvo relacionada con retrasos en los pedidos de las refinerías asiáticas, la disponibilidad de transporte

marítimo y, en menor medida, con el programa de ampliación de la planta de concentrados de esta empresa.

Durante 1998 las inversiones en el sector minero continuaron incrementándose. Destacaron la culminación del proyecto Pierina, a cargo de Minera Barrick Misquichilca, el cual entró en operaciones en noviembre, y de Minera Ares, de propiedad del Grupo Hochschild. Asimismo, se encuentran la culminación de la primera etapa del programa de inversiones de la empresa Southern Perú, y los trabajos de ampliación en la Refinería de Cajamarquilla por el consorcio Cominco-Marubeni. Por otro lado, resulta importante el inicio de la ejecución del proyecto Antamina por el consorcio canadiense conformado por Minera Teck, Noranda y Río Algom, el cual implica una inversión total de aproximadamente US\$ 2 300 millones.

- b) **Petróleo y Derivados.** Las exportaciones de hidrocarburos fueron de US\$ 224 millones, lo que significó una disminución de US\$ 153 millones (41 %) respecto a 1997, debido principalmente a los menores precios promedio (41 %) ya que el volumen exportado fue mayor (1 %). Ello se debió a los mayores volúmenes exportados de derivados (15 %) que compensaron los menores volúmenes embarcados de crudo (6 %).
- c) **Pesqueras.** Las exportaciones pesqueras ascendieron a US\$ 410 millones, inferiores en US\$ 716 millones (64 %) a las del año anterior, como resultado de los menores volúmenes exportados de harina de pescado (US\$ 1 261 millones) y aceite de pescado (US\$ 208 millones). Las exportaciones de harina de pescado totalizaron US\$ 392 millones, menores en 62 % a las de 1997, debido a una significativa caída de los volúmenes embarcados, principalmente en la primera mitad del año. La poca disponibilidad de recursos hizo necesaria la prolongación de la veda para la extracción de anchoveta hasta mediados de mayo. Esta reducción de la oferta originó que los precios internacionales se incrementaran 10 % respecto a los de 1997, evolución que se revirtió en el último trimestre del año ante la reducción del precio internacional de la harina de soya, producto sustituto de la harina de pescado.
- d) **Agrícolas.** Las exportaciones agrícolas tradicionales fueron de US\$ 323 millones, monto menor en US\$ 149 millones (32 %) a las de 1997. La disminución de las exportaciones de café (28 %) respecto a las de 1997, obedeció a la caída de los precios internacionales (39 %), en razón de la normalización de la producción mundial. Sin embargo, cabe mencionar que el volumen exportado aumentó 18 % gracias a la mayor producción. Las exportaciones de algodón se redujeron en US\$ 28 millones alcanzando los US\$ 4 millones, debido a una menor producción como consecuencia del Fenómeno El Niño. Las exportaciones de azúcar se redujeron en US\$ 8 millones (22%), a causa de la reducción de la cuota de exportación al mercado estadounidense en 18 mil TM.

#### 7.11.9.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales

Las exportaciones no tradicionales totalizaron US\$ 1 968 millones, monto menor en US\$ 79 millones (4 %) al nivel registrado en 1997, debido principalmente



a las menores exportaciones de los productos pesqueros, agropecuarios, afectados en ambos casos por el Fenómeno El Niño y textiles, por efecto de la desaceleración económica en nuestros principales mercados de exportación. Los sectores que mostraron un incremento en sus exportaciones fueron el metal-mecánico, otros y minerales no metálicos. Los principales mercados para las exportaciones no tradicionales fueron, en orden de importancia, Estados Unidos de América, Bolivia, Colombia, Chile y España, que explicaron el 59 % del total.

Para mantener el impulso de la exportación de productos no tradicionales en 1998 se decidió la apertura de un importante número de partidas, principalmente de los sectores textil y pesquero, con la finalidad de hacerlas beneficiarias del drawback. Adicionalmente, mediante resolución de Aduanas, se resolvió la aplicación del seguro de crédito a las exportaciones como garantía preferente. Cabe señalar que desde 1998 se ha venido incluyendo a la agroindustria dentro de las normas que promocionan el agro. En igual sentido, la elevación del tipo de cambio real en 12,6% en 1998, significa un incremento de la competitividad de estas exportaciones.

Las exportaciones de productos agropecuarios ascendieron a US\$ 302 millones, monto inferior en 11 % al de 1997, debido a la disminución de las exportaciones de cochinilla (US\$ 15 millones), espárragos en conserva (US\$ 14 millones) y harina de flores de marigold (US\$ 9 millones). El primer caso respondería a los menores precios internacionales y el resto a los efectos del Fenómeno El Niño. Cabe señalar que los productos que aumentaron sus ventas al exterior fueron los mangos (US\$ 12 millones), los espárragos y las cebollas frescas o refrigeradas y flores y capullos frescos (US\$ 4 millones cada uno). Los principales países de destino de las exportaciones agropecuarias fueron Estados Unidos de América, España y Francia.

Las exportaciones de productos textiles sumaron US\$ 533 millones, lo que significó una caída de 7 % respecto a lo registrado en 1997. Esta caída responde principalmente a las menores exportaciones de fibras textiles (24 %) e hilados (19%), compensadas en parte por las mayores exportaciones de confecciones (2 %). En el desempeño del sector textil durante el año influyó la menor disponibilidad de materia prima y la menor demanda de algunos países afectados por el Fenómeno El Niño y la crisis asiática. Por otro lado, cabe señalar que las ventas de confecciones totalizaron US\$ 337 millones, manteniéndose como el principal rubro del sector. Los principales productos exportados fueron camisas y camisetas de punto de algodón, y los principales países de destino fueron Estados Unidos de América, Chile y Alemania.

Las exportaciones no tradicionales pesqueras totalizaron US\$ 225 millones, monto inferior en US\$ 53 millones (19 %) al del año anterior, principalmente por la disminución de las exportaciones de sardinas en salsa de tomate (US\$ 18 millones), otras preparaciones y conservas de pescado (US\$ 10 millones) y filete de merluza congelada (US\$ 7 millones), las cuales se vieron compensadas en parte por las mayores exportaciones de concha de abanico (US\$ 36 millones).

El desempeño de las exportaciones pesqueras durante 1998 estuvo afectado por la escasez de recursos, como consecuencia del Fenómeno El Niño. Los principales mercados de destino fueron Estados Unidos de América, Francia y Colombia.

Las ventas al exterior de productos químicos totalizaron US\$ 196 millones, 5 % menos que las de 1997. A nivel de productos, disminuyeron las ventas de colorantes (US\$ 10 millones) por la caída del precio internacional del carmín de cochinilla, y las de pastas y polvos para soldar (US\$ 8 millones) debido a la eliminación del beneficio del drawback para esa partida arancelaria en julio. Los principales mercados de destino fueron Bolivia, Colombia, Chile y Estados Unidos de América.

Las exportaciones de productos sidero-metalúrgicos disminuyeron en US\$ 8 millones (3 %), totalizando US\$ 226 millones. Entre los productos que mostraron mayor caída se encuentran el polvo de oro, manufacturas de zinc y alambre de cobre; mientras que entre los que mostraron aumentos destaca el polvo de plata. La menor exportación de polvo de oro se asocia con la eliminación del beneficio del drawback.

Los productos metal-mecánicos alcanzaron US\$ 104 millones aumentando en US\$ 47 millones, debido básicamente al incremento de las ventas de conductores eléctricos y cables telefónicos, embarcaciones, máquinas de sondeo y perforación y refrigeradores domésticos. El sector de minerales no metálicos alcanzó exportaciones por US\$ 52 millones, nivel similar al del año anterior. En este rubro se incrementaron las ventas al exterior de vidrio (US\$ 6 millones) ante las mayores ventas a Centroamérica, cuya producción se vio afectada por el huracán Mitch, atenuado por la reducción de las exportaciones de cemento y sal.

Los productos agrupados en el rubro otros sumaron US\$ 331 millones, cifra que significó un incremento de US\$ 23 millones (7 %), respecto a la observada en el año precedente. A nivel de productos, este resultado estuvo asociado con las mayores ventas de manufacturas de metales preciosos, excluyendo joyería y orfebrería (US\$ 74 millones), cajas de relojes y partes de metales preciosos (US\$ 55 millones) y pulseras para relojes y partes de metales preciosos (US\$ 12 millones) que compensaron las reducciones observadas en oro semilabrado (US\$ 49 millones), chapados de oro (US\$ 22 millones) y joyería de metales preciosos excluyendo la plata (US\$ 14 millones).

#### **7.11.10 Sector Externo 1999**

Durante 1999 las cuentas externas se desarrollaron en el contexto de una débil demanda interna, a lo que se aunó la recuperación de las exportaciones que habían sido afectadas por el Fenómeno El Niño durante 1998 y el impulso de las exportaciones del sector minero. Ello determinó que el déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos bajara de US\$ 3 634 millones en 1998 a US\$ 1817 millones, lo que en términos del PBI representó una mejora de 6,4 a 3,5 %.

### **7.11.10.1 Balanza de Pagos**

#### **7.11.10.1.1 Balanza en Cuenta Corriente**

El flujo de capitales privados de largo plazo excedió largamente el valor del déficit de la cuenta corriente. Sin embargo, en 1999 se registró un importante flujo neto negativo de capitales de corto plazo de US\$ 1 674 millones, explicados fundamentalmente por el repago voluntario de líneas de crédito externo por parte de las empresas bancarias locales. Esta evolución fue fundamental para explicar la reducción de las reservas internacionales netas de US\$ 780 millones en 1999, luego de haberse reportado una pérdida de US\$ 986 millones en 1998. Sin embargo, el saldo de reservas internacionales al cierre de año alcanzó US\$ 8 404 millones, monto que cubre el 124 % de las obligaciones de deuda con vencimiento menor a un año y un equivalente a 15 meses de importaciones y a cinco veces la emisión primaria.

#### **7.11.10.1.2 Balanza Comercial**

El déficit comercial fue de US\$ 616 millones, menor en 75 % al de 1998. Las exportaciones llegaron a US\$ 6 113 millones y las importaciones a US\$ 6 729 millones, incrementándose las primeras en 6 % y reduciéndose las segundas en 18 % con respecto a 1998. Las mayores exportaciones estuvieron asociadas al incremento en los volúmenes embarcados de productos mineros como el oro y la recuperación de las ventas al exterior de productos pesqueros luego del Fenómeno El Niño que afectó a la economía durante 1998.

Durante el año, los términos de intercambio se redujeron 7 %. El índice de precios de las exportaciones cayó en 7 %, destacando la caída del aceite de pescado (49 %), harina de pescado (39 %), café (26 %), algodón (26 %) y plomo (17 %), compensados por el incremento del precio de exportación de petróleo y derivados (60 %). Si los mayores precios de exportación de 1998 se hubieran mantenido, el valor de las exportaciones en 1999 habría sido más alto en US\$ 542 millones. Destacan en particular las pérdidas por menores precios de harina de pescado (US\$ 335 millones), café (US\$ 93 millones), aceite de pescado (US\$ 66 millones), cobre (US\$ 55 millones) y oro (US\$ 54 millones).

Por otro lado, el índice de precios de las importaciones disminuyó en 0,1 %, teniendo en cuenta que los precios de los principales productos importados registraron una disminución de 17 %, destacando la caída del precio de la soya (31 %), azúcar (21 %), lácteos (12 %) y trigo (14 %), mientras que el precio promedio de importación de petróleo y derivados se incrementó en 33 %.

#### **7.11.10.2.1 Exportaciones**

##### **7.11.10.2.1.1 Exportaciones Tradicionales**

Las exportaciones tradicionales sumaron US\$ 4 142 millones, US\$ 430 millones (12 %) por encima de lo registrado en 1998. Dicho aumento se debió a las mayores ventas al exterior de productos tradicionales como el oro (US\$ 264 millones), harina de pescado (US\$ 141 millones), aceite de pescado (US\$ 50

millones), plata (US\$ 39 millones) y petróleo (US\$ 19 millones). Por segundo año consecutivo, el oro fue el principal producto peruano de exportación (20 % del total exportado). Cabe señalar que en términos de volumen las exportaciones tradicionales aumentaron en 14 %, destacando la harina y el aceite de pescado, el oro, la plata y el café.

**a) Exportaciones Mineras.** Las ventas al exterior de productos mineros sumaron US\$ 3 008 millones, cifra mayor en US\$ 261 millones a la observada en 1998 debido a las mayores exportaciones de oro, plata, zinc y estaño, contrarrestadas parcialmente por las menores ventas de cobre, plomo, hierro y el resto de productos mineros. Cabe mencionar que los volúmenes exportados de los principales minerales se incrementaron, excepto el del hierro por la menor demanda asiática, mientras que la mayor parte de los precios se redujeron, a excepción de los del zinc y plata. El efecto negativo total de la caída de los precios promedio de los productos mineros alcanzó los US\$ 142 millones.

Las exportaciones de cobre totalizaron US\$ 776 millones, disminuyendo en US\$ 3 millones respecto a las de 1998, debido a los menores precios promedio (7 %), en parte compensados por los mayores volúmenes embarcados (7 %). Respecto a la cotización internacional del cobre, la recuperación observada durante el segundo semestre del año relacionado con los recortes de producción mundial y la anticipada recuperación económica del Asia, fueron insuficientes para que el precio del metal cerrara al alza, explicado por la disminución de la demanda mundial durante la primera mitad del año 1999. Por otro lado, destacaron los mayores volúmenes exportados de Doe Run Perú (cobre refinado) y de BHP Tintaya y de Southern Perú (cobre concentrado).

Las ventas al exterior de estaño ascendieron a US\$ 133 millones, mayores en US\$ 14 millones (12 %) a las de 1998 debido íntegramente al aumento del volumen exportado (12 %). Ello relacionado con el incremento de la capacidad de tratamiento de la mina San Rafael de Minsur en Puno, que pasó de 1500 toneladas métricas diarias (TMD) a 2 500 TMD, en setiembre de 1999. Las exportaciones de hierro por parte de Shougang Hierro Perú sumaron US\$ 61 millones, cifra inferior en US\$ 30 millones (31 %) a la registrada durante 1998, lo que se debió principalmente a las menores ventas al exterior de la variedad pellets (US\$ 29 millones) ante la menor demanda de China, país que adquiere más del 80 % de esta variedad.

Las ventas de oro al exterior fueron de US\$ 1192 millones, mayores en US\$ 264 millones (28 %) respecto al nivel alcanzado en 1998. El volumen de ventas al exterior se incrementó en 34 % principalmente por el aumento de las exportaciones de Pierina, que entró en producción a fines de 1998, y de Minera Ares, que inició su producción a mediados de 1998. Por su parte, la cotización del metal se redujo en 4%, continuando la tendencia iniciada en 1996 y agudizada por las operaciones efectuadas por algunos bancos centrales. Las exportaciones de plata fueron de US\$ 169 millones, superiores en US\$ 39 millones (30 %) a las de 1998 debido tanto a los

mayores volúmenes embarcados (27 %), cuanto a los mayores precios promedio (2%) relacionados a la mayor demanda industrial, en particular de la industria fotográfica. El incremento en el monto negociado con el exterior fue explicado por las mayores ventas de Doe Run Perú (US\$ 32 millones) y Southern Perú (US\$ 2 millones).

Las ventas al exterior de zinc ascendieron a US\$ 462 millones, nivel mayor en US\$ 17 millones (4 %) al de 1998. Este resultado se debe tanto al mayor precio promedio (2 %), cuanto al incremento en los volúmenes exportados (2 %). Se registraron mayores embarques de zinc refinado de la Refinería de Zinc de Cajamarquilla y de zinc concentrado por parte de Sociedad Minera Corona (originada en la fusión de Minera Yauli y Santa Rita en noviembre de 1998), Paragsha y Minera Santa Luisa. Las exportaciones de plomo totalizaron US\$ 177 millones, monto menor en US\$ 32 millones (15 %) al de 1998, lo cual está asociado fundamentalmente a la caída de su cotización internacional (17 %), parcialmente compensada por el mayor volumen embarcado de refinado y concentrado (2 %).

El resto de metales registró una contracción de US\$ 9 millones (23 %), lo cual estuvo asociado a las menores ventas de molibdeno y bismuto por parte de Southern Perú y Doe Run Perú, respectivamente.

Durante 1999, destacaron entre las principales inversiones mineras el desarrollo del proyecto de Antamina, cuyos socios, las canadienses Minera Teck Corp., Noranda y Río Algom y la japonesa Mitsubishi Corp. invirtieron (con aportes y préstamos externos) alrededor de US\$ 650 millones de un aproximado de US\$ 2100 millones que demandaría la construcción del proyecto. En mayo, Minera Volcán adquirió Paragsha, la ex unidad minera de Cerro de Pasco, convirtiéndose así en el segundo productor mundial de concentrados de zinc y el quinto de plata. Por otro lado, en octubre, el Grupo México tomó el control de Southern Perú al absorber a la estadounidense Asarco Inc. Finalmente, en noviembre, la Compañía Minera Milpo adquirió la mina chilena de cobre Iván, diversificando así sus operaciones.

- b) **Petróleo y Derivados.** Las exportaciones de hidrocarburos alcanzaron los US\$ 251 millones, lo que significó un aumento de 8 % respecto a 1998. Ello es explicado por los mayores precios promedio de exportación, tanto de petróleo crudo como de derivados (73 y 45 %, respectivamente), a pesar que los volúmenes exportados disminuyeron 33%, destinándose en su mayoría hacia los Estados Unidos de América, México y Chile.
- c) **Pesqueras.** Las exportaciones pesqueras ascendieron a US\$ 601 millones, mayores en US\$ 191 millones (47 %) a las del año anterior, debido al incremento en los volúmenes exportados de harina y aceite de pescado. Las exportaciones de harina de pescado totalizaron US\$ 532 millones, superiores en 36 % a las de 1998, observándose un significativo aumento de los volúmenes embarcados (121 %) particularmente en la primera mitad del año, debido a su recuperación luego del Fenómeno El Niño. Por otro lado, los precios fueron menores en 39 % a los de 1998 debido

a la reducción en el precio de la harina de soya, producto sustituto, así como a la debilidad de la demanda de algunos países de Europa y Asia.

- d) **Agrícolas.** Las ventas al exterior de productos agrícolas tradicionales fueron de US\$ 282 millones, monto inferior en US\$ 41 millones (13 %) al de 1998, debido a las menores exportaciones de café y azúcar. Las ventas al exterior, de café, disminuyeron en US\$ 19 millones (7 %) ante la caída de los precios internacionales (26 %) por la mayor producción mundial. Sin embargo, el volumen exportado aumentó en 26 % gracias al incremento en la producción nacional que alcanzó un nivel récord en 1999. Las exportaciones de azúcar se redujeron en US\$ 17 millones (65 %), debido a la reducción en la cuota de exportación al mercado estadounidense (17 mil TM). Las ventas al exterior de algodón disminuyeron en US\$ 2 millones (60 %) ante los menores volúmenes embarcados en el primer trimestre. Ello es reflejo de las operaciones que se realizaron en los primeros meses de 1998 con inventarios de la campaña anterior, así como de la mayor demanda interna por el mejor desempeño del sector textil en 1999.

#### **7.11.10.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales**

Las exportaciones no tradicionales totalizaron US\$ 1 874 millones, monto menor en US\$ 93 millones (5 %) al nivel registrado en 1998, destacando las menores ventas al exterior de productos pesqueros y de los sectores metal-mecánico, sidero-metalúrgico y del rubro otros. Cabe señalar que esta disminución está en parte asociada al traslado de productos derivados del oro y la plata, principalmente exportados en el rubro otros, que se pasaron a vender al exterior como tradicionales una vez eliminado el beneficio del drawback desde mediados de 1998. Excluyendo el rubro otros, las exportaciones no tradicionales crecieron en 3,2 %. Los sectores que mostraron un incremento en sus montos negociados con el exterior fueron el agropecuario y el textil. Los principales mercados para las exportaciones no tradicionales fueron, en orden de importancia, Estados Unidos de América, España, Chile, Bolivia y México, que explicaron el 59 % del valor total embarcado.

Las exportaciones de productos agropecuarios ascendieron a US\$ 405 millones, monto superior en US\$ 103 millones (34 %) al de 1998. El incremento se debió principalmente a las mayores exportaciones de espárragos frescos y en conserva (US\$ 21 millones), harina de de marigold (US\$ 16 millones) y mangos (US\$ 11 millones), los cuales mostraron recuperación luego de finalizado el Fenómeno El Niño. Los principales países de destino de las exportaciones agropecuarias fueron Estados Unidos de América, España y México.

Las ventas al exterior de productos textiles sumaron US\$ 575 millones, lo que significó un incremento de US\$ 41 millones (8 %) respecto al total registrado en 1998. Dicho aumento responde a las mayores exportaciones de confecciones (23 %) y fibras textiles (29 %), que se vieron atenuadas por una caída en los montos negociados de hilados (21 %) y tejidos (38 %) debido principalmente a la menor demanda de Venezuela, Ecuador, Estados

Unidos de América y Colombia. Por otro lado, cabe señalar que las ventas al exterior de confecciones totalizaron US\$ 414 millones, manteniéndose como el rubro principal del sector. Los principales productos exportados fueron T-shirts y camisas de punto de algodón, siendo los principales países de destino: Estados Unidos de América, Chile y Alemania,

Las exportaciones pesqueras no tradicionales totalizaron US\$ 190 millones, monto inferior en US\$ 35 millones (15 %) al del año anterior. Disminuyeron en mayor magnitud las exportaciones de langostinos (US\$ 36 millones), cuya producción estuvo afectada por el virus de la mancha blanca; merluza congelada (US\$ 14 millones), debido a la veda vigente desde fines de 1998; y pulpos (US\$ 9 millones), luego que en 1998 su producción resultara favorecida por el Fenómeno El Niño. Los principales mercados de destino fueron Estados Unidos de América, Japón, Francia y España.

Las ventas al exterior de productos químicos totalizaron US\$ 194 millones, cifra menor en US\$ 2 millones (1 %) a la registrada en 1998. Disminuyeron en mayor magnitud las ventas de pastas y polvos para soldar (US\$ 5 millones) debido a la eliminación del beneficio de restitución de derechos arancelarios (drawback) para esa partida arancelaria en julio de 1998 y ácido sulfúrico (US\$ 4 millones), parcialmente compensadas por las mayores exportaciones de botellas y frascos de plástico (US\$ 5 millones). Los principales mercados de destino para estos productos fueron Bolivia, Chile y Colombia.

Las exportaciones de productos sidero-metalúrgicos disminuyeron en US\$ 25 millones (11 %), totalizando US\$ 198 millones. Dicha reducción se relaciona con los menores embarques de plata aleada (US\$ 23 millones) y semilabrada (US\$ 22 millones) debido a la eliminación del beneficio del drawback a dichas partidas en septiembre y noviembre de 1998, respectivamente. Por su parte, aumentaron sus niveles de ventas al exterior, las aleaciones de zinc (US\$ 18 millones) y las barras de hierro para molienda (US\$ 12 millones).

La exportación de productos metal-mecánicos decreció en US\$ 30 millones (29 %), alcanzando US\$ 75 millones, básicamente por la reducción de las ventas de conductores eléctricos de cobre (US\$ 11 millones), refrigeradores domésticos de compresión (US\$ 5 millones) y máquinas de sondeo y perforación (US\$ 2 millones).

Las ventas al exterior de minerales no metálicos sumaron US\$ 51 millones, nivel similar al del año anterior. Entre los productos que presentaron una mayor disminución se encuentran las botellas y frascos de vidrio (US\$ 5 millones), cemento Portland (US\$ 2 millones) y placas y baldosas de cerámica (US\$ millón); mientras que entre los productos que mostraron un incremento destacan la sal (US\$ 2 millones), mármol y otras piedras de talla o construcción (US\$ 2 millones) y cementos sin pulverizar o clinker (US\$ 1 millón). Los principales países de destino fueron Estados Unidos de América, Chile y Colombia.

Las exportaciones de los productos agrupados en el rubro otros sumaron US\$ 185 millones, cifra que significó una reducción de US\$ 146 millones (44

%), respecto a la observada en el año precedente. A nivel de productos, este resultado estuvo asociado con las menores ventas de manufacturas de metales preciosos excluyendo joyería y orfebrería (US\$ 74 millones) por la eliminación de su drawback en julio de 1998, así como de cajas de relojes de metales preciosos y sus partes –esta última partida también fue excluida del drawback– (US\$ 56 millones) y pulseras para relojes de metales preciosos y sus partes (US\$ 12 millones), compensado parcialmente por los mayores embarques de maderas tropicales dirigidas hacia los Estados Unidos de América.

### **7.11.11 Sector Externo 2000**

En el año 2000 el flujo de reservas internacionales netas fue negativo en US\$ 224 millones, menor al monto de la reducción registrada el año previo (US\$ 780 millones). Sin embargo, al cierre del año la posición de liquidez internacional siguió mostrando indicadores sólidos, ya que las reservas internacionales alcanzaron un nivel de US\$ 8 180 millones, que equivalen a 13 meses de importaciones, 5 veces la base monetaria y representan el 122 % de los vencimientos de deuda pública y privada de un año.

#### **7.11.11.1 Balanza de Pagos**

##### **7.11.11.1.1 Balanza en Cuenta Corriente**

El déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos bajó de US\$ 1 919 millones en 1999 a US\$ 1 627 millones en el 2000, lo cual en términos del PBI significó una reducción de 3,7 a 3,0 %. Esta mejora se explicó principalmente por el menor déficit de la balanza comercial de US\$ 631 millones en 1999 a US\$ 321 millones en el 2000, lo cual a su vez se asoció a un incremento de las exportaciones en US\$ 909 millones, parcialmente compensado por mayores importaciones en US\$ 600 millones.

##### **Términos de intercambio**

Los términos de intercambio de nuestro comercio exterior, que relacionan los precios de exportación con los de importación, registraron una ligera disminución de 0,4 %, debido a que el incremento de los precios de importación (5,3 %) superó a los de exportación (4,9 %). De esta manera se registra, por tercer año consecutivo, una caída en los términos de intercambio, aunque en una proporción menor. Cabe indicar que los precios de importación estuvieron influenciados por el incremento en 64 % de los precios de los combustibles importados.

#### **7.11.11.1.2 Balanza Comercial**

##### **7.11.11.1.2.1 Exportaciones**

En el año 2000, el valor de las exportaciones alcanzó los US\$ 7 028 millones, mayor en US\$ 910 millones (15 %) al de 1999. Este incremento se explica principalmente por el dinamismo de las exportaciones de harina de pescado (US\$ 341 millones), exportaciones no tradicionales (US\$ 171 millones), cobre (US\$ 154 millones) y petróleo crudo y derivados (US\$ 151 millones).



El incremento de las exportaciones en 15 % se debe tanto al efecto favorable de los precios de exportación, que aumentaron 4,9 % como al aumento del volumen exportado. Por el lado del volumen se observó una recuperación en los casos de la harina de pescado (59 %), aceite de pescado (76 %), estaño (26 %), zinc (18 %) y plomo (12 %), en tanto que por el lado de los precios destaca la recuperación de los precios del petróleo (77 %) y cobre (18 %). Cabe precisar que la mejora de dichos precios permitió el logro de un efecto precio positivo en las exportaciones que sumaron US\$ 200 millones en el 2000, versus un efecto negativo de US\$ 849 millones en 1998 y de US\$ 546 millones en 1999.

#### 7.11.11.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales

- a) **Exportaciones Mineras.** Las exportaciones de oro se redujeron en US\$ 48 millones (4 %) respecto al nivel alcanzado en 1999, registrando un valor exportado de US\$ 1 145 millones. El precio de exportación alcanzó su nivel mínimo en 22 años, reduciéndose en 1 % respecto al de 1999, en tanto que el volumen exportado se redujo en 3 %. Destacaron las menores ventas de las comercializadoras Engelhard (294 mil onzas), Panexim (119 mil onzas) y Banco Wiese (99 mil onzas) quienes concentraron sus exportaciones en el primer trimestre de 1999. Por otro lado, se incrementaron los volúmenes embarcados de mineras como Yanacocha (202 mil onzas) y Santa Rosa (74 mil onzas) gracias a la mayor cantidad de mineral tratado. Cabe resaltar que Minera Yanacocha incrementó su nivel de reservas a 36,5 millones de onzas, nivel superior en 11 % al reportado en 1999.

Las exportaciones de cobre totalizaron US\$ 930 millones, aumentando en US\$ 154 millones respecto a las de 1999, debido a los mayores precios promedio (18 %) y volúmenes embarcados (2 %). El mayor consumo mundial y la reducción de la producción en los Estados Unidos de América alentaron el repunte de la cotización, la cual retomó los niveles registrados en 1997. Por variedades, destacaron los mayores volúmenes exportados de refinados por parte de Southern Perú, ya que en el tercer trimestre de 1999 se culminó la ampliación de su planta de extracción por solventes y electro deposición (SX-EW) de Toquepala. Asimismo, se incrementaron las ventas de concentrados gracias a los mayores embarques de BHP Tintaya (12 mil TM) y de cobre blister por parte de Southern Perú (6 mil TM), empresa que inició en el 2000 el compromiso de exportar por los próximos diez años 16 mil TM anuales de este producto a un importante cliente extranjero.

Las exportaciones de zinc ascendieron a US\$ 496 millones, nivel superior en US\$ 33 millones (7 %) al de 1999. Este resultado se debe a los mayores volúmenes embarcados (18 %) ya que se redujo el precio promedio de exportación (9 %). Por variedades, destacan los mayores embarques de concentrados de zinc por parte de Volcán Compañía Minera (92 mil TM) gracias a la mayor producción de sus unidades Paragsha y Chungar en Pasco, adquiridas durante el tercer trimestre de 1999 y del 2000, respectivamente.

Las ventas al exterior de plomo totalizaron US\$ 190 millones, monto superior en US\$ 13 millones (8 %) al de 1999, asociado al mayor volumen exportado (12 %) ya que el precio de exportación continuó con su tendencia decreciente (4 %). Por variedades, destacaron los mayores volúmenes embarcados de refinados por parte de Doe Run Perú (10 mil TM) y de concentrados por Volcán Compañía Minera (14 mil TM) y Sociedad Minera El Brocal (8 mil TM). Las ventas al exterior del resto de metales registraron un incremento de US\$ 8 millones (25 %), gracias a los mayores embarques de molibdeno (US\$ 7 millones) por parte de Southern Perú.

Las ventas al exterior de plata fueron de US\$ 179 millones, superiores en US\$ 10 millones (6 %) a las de 1999 debido al mayor volumen exportado (11 %) puesto que el precio promedio se redujo (4 %). Ello se explica por el incremento de las ventas de Doe Run Perú (3 millones de onzas) debido a la refinación de concentrados con un mayor contenido de plata.

Las exportaciones de estaño por parte de Minsur ascendieron a US\$ 166 millones, mayores en US\$ 33 millones (25 %) a las de 1999 debido al incremento de los volúmenes embarcados (26 %), lo cual fue contrarrestado por una ligera reducción en el precio de exportación (1 %). Tal comportamiento se explica por la ampliación de la planta concentradora y las mejoras en la fundición de la empresa Funsur durante el tercer trimestre de 1999 que han permitido a la empresa exportar mayores volúmenes de estaño metálico.

Las ventas al exterior de hierro por parte de Shougang Hierro Perú sumaron US\$ 67 millones, cifra similar a la registrada durante 1999. El menor volumen exportado (6%), principalmente a la República Popular de China, México y Japón, fue compensado por el incremento en el precio promedio de exportación (6 %), especialmente de la variedad torta.

- b) **Petróleo y Derivados.** Las exportaciones de hidrocarburos alcanzaron US\$ 402 millones, lo que significó un aumento de 60 % respecto a 1999. Ello es explicado por los mayores precios promedio de exportación, tanto de petróleo crudo como de derivados (84 y 68 %, respectivamente). Además, los volúmenes exportados disminuyeron 9 %, destinándose en su mayoría hacia Estados Unidos de América, Chile y Corea del Sur.
- c) **Pesqueras.** Las exportaciones de harina de pescado totalizaron US\$ 873 millones, mayores en US\$ 341 millones (64 %) a las de 1999, observándose un significativo aumento de los volúmenes embarcados (59 %), principalmente en la segunda mitad del año, gracias a los altos niveles de extracción de anchoveta. Cabe señalar que a fines de año, en los países de la Comunidad Europea se prohibió el uso de la harina de pescado para la elaboración de alimentos para rumiantes, a la vez que se impusieron regulaciones en cuanto a su utilización (transporte, producción y almacenaje), acciones que se dispusieron debido a la presencia de la epidemia Encefalopatía Espongiforme Bovina o comúnmente llamado "mal de las vacas locas" en estos países. Sin embargo, los efectos de esta medida no se reflejaron inmediatamente en

la cotización de la harina de pescado, la cual fue superior en sólo 3 % a la registrada en 1999, recuperación favorecida por el incremento de la cotización de la harina de soya.

- d) **Agrícolas.** Las ventas al exterior, de café, disminuyeron en US\$ 45 millones (17 %), lo que se explica principalmente por la reducción de los precios internacionales originados por la sobreoferta mundial existente. Así, el precio promedio registró una reducción de 13 % en comparación al del año anterior, situándose en US\$ 73 por qq, el nivel más bajo desde 1993.

#### **7.11.11.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales**

Las exportaciones no tradicionales totalizaron US\$ 2 047 millones, monto superior en US\$ 171 millones (9 %) al nivel registrado en 1999, destacando las mayores exportaciones de productos textiles, químicos, sidero-metalúrgicos, metal-mecánicos y otros. Los sectores que mostraron una reducción en sus embarques al exterior fueron agropecuario, minerales no metálicos y pesquero. Los principales mercados para las exportaciones no tradicionales fueron, en orden de importancia, Estados Unidos de América, Chile, España, Colombia y Bolivia, plazas que explicaron el 58% del valor total embarcado.

Las ventas al exterior de productos textiles sumaron US\$ 701 millones, lo que significó un incremento de US\$ 125 millones (22 %) respecto al total registrado en 1999. Los principales aumentos se registraron en los rubros de prendas de vestir y confecciones (22 %), fibras textiles (43 %) y tejidos (21 %). Las exportaciones de prendas de vestir y confecciones alcanzaron los US\$ 506 millones, destacando como principal producto las ventas de camisetitas o T-shirt. Los principales países destino de los productos textiles fueron los Estados Unidos de América, Chile y España.

Las exportaciones pesqueras totalizaron US\$ 187 millones, monto inferior en US\$ 4 millones (2 %) al del año anterior. La reducción en las exportaciones de langostinos, producto del virus de la mancha blanca, fue de US\$ 26 millones con lo que las exportaciones de este recurso ascendieron a US\$ 7 millones durante el 2000, monto que representa el 10 % de lo exportado en 1998. Las exportaciones de concha de abanico registraron una disminución de US\$ 11 millones. En contraposición, la mayor disponibilidad de merluza y calamar permitió incrementar las exportaciones de estos recursos en US\$ 14 millones, respectivamente.

Las ventas al exterior, de productos químicos, totalizaron US\$ 212 millones, superiores en US\$ 17 millones (9 %) a las registradas en 1999. Las ventas de preformas de botellas de plástico al exterior se incrementaron en US\$ 10 millones debido a la política de búsqueda de nuevos mercados aplicada por las principales empresas durante el 2000. Los principales países destino de estos productos fueron Venezuela, Bolivia y Chile. También se registraron incrementos de las exportaciones de neumáticos (US\$ 5 millones) y productos de belleza (US\$ 4 millones), siendo sus principales mercados Colombia y México, respectivamente.

Las exportaciones de productos sidero-metalúrgicos aumentaron en US\$ 17 millones (9 %), totalizando US\$ 215 millones. Dicho incremento se relaciona con los mayores embarques de alambres de cobre (US\$ 21 millones) por parte de empresas como Geophysical Acquisition e Indeco dirigidos a Colombia, principalmente.

Las exportaciones de productos metal-mecánicos se incrementaron en US\$ 16 millones (21 %), alcanzando US\$ 92 millones, básicamente por el aumento de los embarques de bolas de acero y aparatos de radiotelefonía por parte de Metalúrgica Peruana y Telefónica del Perú, respectivamente.

Las ventas al exterior de minerales no metálicos sumaron US\$ 47 millones, cifra inferior en US\$ 5 millones (9 %) a la del año anterior. Destacó la reducción de las ventas de cemento portland, que ascendió a US\$ 3 millones. Otros productos que presentaron importantes disminuciones fueron la sal (US\$ 2 millones), las manufacturas de cerámica (US\$ 2 millones) y los fosfatos de calcio (US\$ 1 millón). Por otro lado, destacaron las mayores ventas de mármoles y travertinos (US\$ 2 millones). Los principales países de destino de las exportaciones minero no metálicas fueron los Estados Unidos de América y Chile.

Las exportaciones de los productos agrupados en el rubro otros sumaron US\$ 202 millones, cifra que significó un incremento de US\$ 17 millones (9 %), respecto a la observada en 1999. A nivel de productos, este resultado estuvo asociado a las mayores ventas de maderas, fundamentalmente caoba aserrada, y papeles por parte de Maderera Bozovich y Quebecor Perú, respectivamente.

Las exportaciones de productos agropecuarios ascendieron a US\$ 393 millones, monto inferior en US\$ 13 millones (3 %) al registrado en 1999. Esta reducción se explica por la caída en las ventas al exterior de frijoles en conserva (US\$ 9 millones), harina de flores de marigold (US\$ 7 millones) y espárragos en conserva (US\$ 6 millones). Estas disminuciones corresponden a problemas financieros de las empresas nacionales y al incremento de la competencia de países como la India y China, lo cual ha contraído los precios de las exportaciones peruanas de productos como la harina de flores de marigold y el espárrago en conserva. Los principales países compradores de los productos agropecuarios fueron España, los Países Bajos y los Estados Unidos de América.

#### **7.11.12 Sector Externo 2001**

El déficit comercial pasó de US\$ 317 millones en el 2000 a US\$ 90 millones en el 2001, por la reducción de las importaciones en US\$ 153 millones, producto del menor dinamismo de la actividad económica interna, y en menor medida al aumento de las exportaciones en US\$ 73 millones, gracias a la puesta en marcha del proyecto minero Antamina y al incremento de las exportaciones no tradicionales, factores que permitieron contrarrestar la caída de los precios internacionales. El menor déficit fue de US\$ 249 millones, lo que está relacionado con la reducción de las remesas al exterior por utilidades y

dividendos consecuencia de la reducción de la rentabilidad de las empresas, y a la caída de las tasas de interés internacionales. La cuenta financiera de la balanza de pagos registró un flujo positivo de US\$ 1 059 millones en el 2001, mayor en US\$ 169 millones al del año previo. Destacó el mayor flujo de capitales a largo plazo, tanto privado como público.

La cuenta financiera del sector privado, que registró ingresos de privatización sólo ligeramente mayores a los del año previo (US\$ 267 millones comparado con los US\$ 229 millones del 2000), mejoró básicamente por el mayor flujo neto del resto de capitales privados, los cuales pasaron de US\$ 736 millones en el 2000 a US\$ 884 millones en el 2001, producto de los flujos de capital orientados al proyecto Antamina (US\$ 562 millones) que permitieron contrarrestar los efectos del desfavorable entorno internacional. El total de inversión directa sin privatización más préstamos de largo plazo alcanzó US\$ 1154 millones, nivel que se ubica por encima de los US\$ 1036 millones alcanzados el año previo. Ello permitió financiar completamente el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos del 2001, a diferencia de lo sucedido el año anterior. Cabe señalar, que el flujo negativo de capitales a corto plazo aumentó ligeramente de US\$ 355 a US\$ 486 millones.

El menor déficit en cuenta corriente y el mejor resultado de la cuenta financiera determinó que el flujo de reservas internacionales del año 2001 fuera positivo en US\$ 433 millones (saldo de US\$ 8 613 millones), revirtiendo la tendencia negativa registrada por tres años consecutivos y permitiendo mejorar los indicadores de vulnerabilidad externa.

El ratio de Reservas Internacionales Netas (RIN) sobre importaciones de bienes se incrementó de 13 meses en el 2000 a 14 meses en el 2001, en tanto que el saldo de RIN representó 1,5 veces los vencimientos de deuda externa a un año. Estos indicadores miden la capacidad del país de afrontar una restricción al acceso al mercado internacional de capitales. Igualmente, el nivel de RIN sobre la base monetaria –ratio que permite evaluar la capacidad de la economía para responder a choques que deriven en incrementos extraordinarios de la demanda por moneda extranjera– se mantuvo en alrededor de cinco veces, lo cual evidencia una posición confortable de liquidez internacional. Por otra parte, la concentración de las exportaciones en los cuatro principales productos de exportación se mantuvo en 48% y la importancia relativa de los cuatro principales mercados a los que se dirigen las exportaciones se redujo en los últimos años. De igual manera, el ratio de servicio de deuda total sobre exportaciones de bienes y servicios mostró una reducción significativa, al pasar de 50 % a 39 %. En el caso del servicio de deuda pública, pasó de 25 % a 23 %. Dichas cifras reflejan una mejora en la capacidad de generar recursos reales para afrontar los pagos externos en el corto plazo.

En cuanto a los indicadores de solvencia, estos reflejan una ligera mejora de la capacidad real de la economía para afrontar los pagos externos en el mediano y largo plazo. Así, el ratio (%) deuda sobre PBI se redujo de 53 % a 51 %, y el de deuda sobre exportaciones de 3,3 veces a 3,2 veces.

### 7.11.12.1 Balanza de Pagos

#### 7.11.12.1.1 Balanza en Cuenta Corriente

En el año 2001, el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos se redujo en U\$\$ 1 568 millones a U\$\$ 1 094 millones, lo que en términos del PBI significó una caída de 2,9 a 2,0 %, debido principalmente a la mejora de la balanza comercial y de la renta de factores. El menor déficit en cuenta corriente y el mejor resultado de la cuenta financiera determinó que el flujo de reservas internacionales del año 2001 fuera positivo.

#### 7.11.12.1.2 Balanza Comercial

##### 7.11.12.1.2.1 Exportaciones

En el 2001, las exportaciones fueron U\$\$ 7 108 millones, mayores en U\$\$ 73 millones (1%) a las del 2000, básicamente por la evolución de las exportaciones no tradicionales que se incrementaron en U\$\$ 137 millones (7%), ya que las exportaciones tradicionales se redujeron en U\$\$ 78 millones (2%).

En promedio, los precios de las exportaciones se redujeron en 5%, lo cual fue compensado por el incremento del volumen promedio (6%). Cabe señalar, que excluyendo el efecto de la entrada en producción del proyecto Antamina, las exportaciones hubieran alcanzado solo U\$\$ 6 958 millones (caída de 1% respecto al 2000), y el volumen hubiera registrado un incremento de sólo 4%

##### 7.11.12.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales

La evolución de las exportaciones tradicionales estuvo en parte determinada por el desfavorable entorno de precios y por el impacto de la puesta en marcha de Antamina. Así, el efecto precio de las exportaciones para el año 2001 fue negativo en U\$\$ 453 millones, destacando las exportaciones mineras como cobre (U\$\$ 189 millones), zinc (U\$\$ 141 millones) y oro (U\$\$ 38 millones), así como petróleo y derivados (U\$\$ 115 millones) y productos agrícolas, en especial el café (U\$\$ 73 millones). Este efecto fue compensado en parte por el efecto positivo sobre los productos pesqueros, principalmente harina de pescado (US\$ 113 millones) favorecida por los mayores precios promedio.

- a) **Exportaciones Mineras.** Las exportaciones mineras se redujeron en US\$ 28 millones, alcanzando US\$ 3 188 millones. Ello es reflejo de las menores exportaciones de zinc (US\$ 76 millones 615 %), estaño (US\$ 36 millones 6 22 %) y plata (US\$ 11 millones 6 6 %). Compensaron en parte dicha evolución los incrementos registrados por el cobre (US\$ 55 millones 6 6 %), oro (US\$ 21 millones 6 2 %), hierro (US\$ 15 millones 6 22 %) y plomo (US\$ 6 millones 6 3 %).

Las exportaciones de oro fueron de US\$ 1 166 millones. El volumen exportado aumentó en 212 mil onzas (5 %), debido principalmente a los mayores embarques de Barrick Misquichilca (112 mil onzas) y Minera Yanacocha (96 mil onzas), producto de la mayor actividad extractiva en sus unidades mineras, y al inicio de operaciones de la unidad minera La Quinoa. En lo que se refiere al precio, la cotización registró un promedio

de US\$ 271 por onza troy, menor en 3 % al año anterior, debido a que el efecto hacia abajo generado por el fortalecimiento de dólar durante el año, compensó el efecto al alza producido por el nerviosismo del ataque terrorista del 11 de setiembre en Estados Unidos que obligó a los inversionistas a refugiarse en el oro como reserva de valor.

Las exportaciones de cobre totalizaron US\$ 987 millones, monto mayor en US\$ 55 millones (6 %) al registrado en el 2000. Este resultado se sustentó en el mayor volumen exportado (incremento de 30 %), compensado en parte por la caída del precio (18 %). En lo que se refiere al volumen, el incremento se debe a la mayor exportación de concentrados (128 mil TM 6 135 %), debido a la entrada en producción de Antamina desde el mes de julio. En este mes, la empresa contribuyó con una exportación de 18 mil TM, las cuales se fueron incrementando mensualmente hasta alcanzar en diciembre una exportación de 31 mil TM. Sin considerar el efecto Antamina, las exportaciones cupríferas se redujeron en US\$ 81 millones (9 %) debido a que el incremento en el volumen (3 %) no compensó la reducción en los precios (12 %). Por otro lado, debido al aumento del nivel de inventarios en las principales bolsas de metales del mundo y el menor ritmo de crecimiento de la economía mundial, en especial de los Estados Unidos y Japón, la cotización del cobre se redujo en 13 % durante el año alcanzando US\$ 0,60 por libra el 7 de noviembre del 2001, el nivel más bajo desde enero de 1987. Ante ello, las principales empresas productoras del mundo decidieron en los últimos meses del año recortar su producción a partir del 2002.

En el caso del zinc, las exportaciones se redujeron en US\$ 76 millones (15 %), producto de los menores precios de exportación (27 %), compensados en parte por los mayores volúmenes exportados (16 %). En lo que respecta a los volúmenes 71 exportados, el incremento se explica por el inicio de operaciones de Antamina (44 mil TM) y el mayor desenvolvimiento productivo de las empresas Volcán, Iscaycruz, Chungar y Milpo. Excluyendo el efecto de Antamina, los volúmenes exportados de zinc aumentaron en 11 %. Las cotizaciones internacionales del zinc se redujeron a lo largo del año, observándose un promedio anual de US\$ 0,40 por libra, nivel inferior en 22 % respecto al del año anterior, alcanzando durante este año la cotización más baja en 30 años, producto de la mayor acumulación de inventarios y la menor demanda registrada por el metal como consecuencia de la desaceleración de la economía mundial.

Con respecto al plomo, las exportaciones se incrementaron en US\$ 6 millones (3 %) producto de los mayores volúmenes embarcados (6 %), ya que los precios se redujeron en 3 %. Los mayores volúmenes embarcados se explican por los mayores embarques de productos refinados por parte de Doe Run y de concentrados por parte de la empresa comercializadora BHL y por la reapertura de la mina Huarón de Panamerican Silver, principalmente. Con respecto a la plata, las exportaciones registraron una disminución de US\$ 11 millones (6 %). El alza en los volúmenes exportados (6 %) se relaciona con los mayores embarques de Doe Run

y Southern Perú. Con respecto a los precios, la cotización de la plata registró una disminución de 12 %, debido a la menor demanda de la industria joyera, fotográfica y electrónica de las principales economías del mundo.

Con relación al estaño, las exportaciones de Minsur se redujeron en US\$ 36 millones (22 %), producto de los menores volúmenes exportados (8 %) a pesar del aumento de la producción de 2 %; acentuado por los menores precios de exportación (15 %) generados por las desfavorables condiciones del mercado que deprimieron la cotización internacional del metal en 18 %.

Las exportaciones de hierro por parte de Shougang ascendieron a US\$ 81 millones en el 2001, monto mayor en US\$ 15 millones (22 %) al del año anterior, producto de los mayores volúmenes exportados (17 %) y mayores precios de exportación (5 %). Los mayores volúmenes embarcados por la empresa se deben a la consolidación de su posicionamiento en mercados como Trinidad y Tobago, Corea y Japón.

- b) **Petróleo y Derivados.** Las exportaciones de hidrocarburos alcanzaron US\$ 421 millones, lo que significó un aumento de 5 % respecto al 2000. Ello es explicado por los mayores volúmenes exportados, tanto de petróleo crudo como de derivados (38 y 32 %, respectivamente). Además, los precios promedio de exportación disminuyeron 21 % y su principal destino fue Estados Unidos, Chile y Panamá.
- c) **Pesqueras.** Las exportaciones pesqueras ascendieron a US\$ 926 millones, cifra inferior en US\$ 28 millones (3 %) a la del año anterior. La situación de escasez conllevó a un incremento del precio promedio de 16 % (US\$ 430 por TM en promedio) en tanto que la menor disponibilidad de la anchoveta, particularmente en el último trimestre, debido a la dispersión del recurso y a la abundancia de ejemplares juveniles, se reflejó en los menores volúmenes embarcados de harina (410 mil TM 6 17 %) y aceite de pescado (141 mil TM 6 31 %). En lo que respecta a la harina de pescado, se registraron menores embarques a China (335 miles de TM), Filipinas (54 mil TM) y la Comunidad Europea (94 mil TM), este último caso agravado por las restricciones para el uso de la harina de pescado vigentes desde fines del 2000. El incremento del precio del aceite de pescado fue más significativo) (64 %), lo cual permitió contrarrestar los menores volúmenes embarcados.
- d) **Agrícolas.** Las exportaciones agrícolas tradicionales totalizaron US\$ 207 millones, monto inferior en US\$ 42 millones (17 %) al del 2000, por las menores ventas al exterior de café. Si bien el volumen exportado de este producto alcanzó 160 mil TM (incremento de 14 %), cifra que constituye un récord histórico, la caída de los precios fue de mayor magnitud (29 %). El precio promedio anual de este producto fue de US\$ 1 128 por TM (o US\$ 52 por quintal), el más bajo desde 1973. Esta caída en el precio del café refleja la sobreoferta existente en los mercados internacionales, generada principalmente por la variedad robusta (producida por países como Brasil y Vietnam). Por otro lado, se observó una ligera mejora en el



monto exportado de azúcar (US\$ 1 millón) debido a los mayores precios (incremento de 5 %), mientras que el volumen exportado se mantuvo invariable y correspondió a la cuota de exportación a los Estados Unidos que totalizó 42 mil TM.

#### **7.11.12.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales**

Las exportaciones no tradicionales fueron de US\$ 2 181 millones. Los sectores cuyas ventas al exterior se incrementaron este año fueron el agropecuario (US\$ 43 millones u 11 %), pesquero (US\$ 20 millones u 11 %) metal-mecánico (US\$ 62 millones ò 64 %), químico (US\$ 34 millones ò 16 %), de minerales no metálicos (US\$ 11 millones ò 24 %) y otros productos (US\$ 29 millones ò 14 %). La desaceleración de la economía mundial afectó principalmente a los productos sidero-metalúrgicos (caída de 12 %), en tanto que acentuó la reducción experimentada por las exportaciones de textiles.

Las exportaciones de productos agropecuarios ascendieron a US\$ 437 millones, monto superior en US\$ 43 millones (11 %) al registrado en el 2000. Las mayores exportaciones de espárragos frescos (US\$ 10 millones), pimienta seca o paprika (US\$ 10 millones), uvas frescas (US\$ 6 millones) y cebollas frescas (US\$ 5 millones), explican en gran medida este resultado. Durante este año se observaron mejoras en la productividad de las plantaciones de uvas y de los cultivos de espárragos, a lo que se suma en este último caso, la mejora en su cotización durante los primeros meses del año en los Estados Unidos, principal mercado de destino de los mismos. Esta situación fue generada por la contracción en el aprovisionamiento de esta hortaliza en lugares como California y México, cuyas producciones se vieron afectadas por alteraciones climáticas.

Las exportaciones de productos textiles sumaron US\$ 664 millones, lo que significó una caída de US\$ 37 millones (5 %), con respecto al total registrado en el 2000. Las principales reducciones se observaron en las ventas de fibras textiles (US\$ 26 millones 6 36 %) e hilados (US\$ 8 millones 6 12 %). En lo relativo al primer tipo de producto, la mayor caída la registró la venta de enrollados ("tops") de fibras de alpaca (US\$10 millones), explicada por cambios en la moda internacional. Por otro lado, la reducción de la cotización internacional del algodón afectó las exportaciones de los hilados de algodón (caída de US\$ 9 millones). Finalmente, en lo que respecta a las prendas de vestir, se observó un incremento de US\$ 1 millón en sus exportaciones gracias a las mayores ventas de camisas para mujeres (US\$ 23 millones) y otras prendas de vestir de punto de algodón (US\$ 7 millones), entre otros productos, las cuales compensaron la caída de US\$ 41 millones en las exportaciones de camisetas (T-shirt). Respecto a este último producto, las preferencias arancelarias otorgadas a los países caribeños y centroamericanos para el ingreso de productos textiles al mercado estadounidense favorecieron su demanda en relación a productos como los peruanos. Las ventas al exterior de productos químicos totalizaron US\$ 246 millones, cifra superior en US\$ 34 millones (16 %) a la registrada en el 2000. Durante este año se observó un incremento en la venta de una variedad importante de productos entre los

que destacan las exportaciones de preformas de botellas de plástico (US\$ 10 millones), neumáticos (US\$ 9 millones) y lejía de sosa cáustica (US\$ 5 millones). Entre los principales destinos de este tipo de exportaciones se encuentra la Comunidad Andina con una participación de 48 %.

Las exportaciones sidero-metalúrgicas alcanzaron, en el año 2001, US\$ 189 millones, monto inferior en US\$ 26 millones (12 %) respecto al año anterior, producto de las menores exportaciones de productos de plomo, de alambre de cobre y de aleaciones de zinc. Cabe indicar que las menores cotizaciones de los metales básicos son la causa principal de las menores ventas de productos sidero-metalúrgicos.

Las exportaciones metal-mecánicas ascendieron a US\$ 158 millones, nivel mayor en US\$ 62 millones (64 %), producto principalmente de la exportación de un lote excedente de turbinas a gas y generadores de corriente alterna por un monto de US\$ 38 millones de la Empresa Termoeléctrica de Ventanilla (ETEVENSA). Adicionalmente, se registraron mayores exportaciones de conductores eléctricos de cobre, partes de turbinas a gas por parte de Aguaytía y máquinas de perforación por parte de Peruana de Perforación y Sapet Development.

Las exportaciones de minerales no metálicos sumaron US\$ 58 millones, cifra superior en US\$ 11 millones (24 %) a la del año anterior. Los productos con mayor incremento en sus ventas fueron los cementos de los tipos portland y clinker (US\$ 8 millones), el cloruro de sodio (US\$ 2 millones) y los mármoles y travertinos (US\$ 2 millones). Finalmente, las exportaciones de otros bienes no tradicionales alcanzaron los US\$ 232 millones, monto mayor en US\$ 29 millones (14 %) respecto al año 2001, producto de las mayores exportaciones de libros, folletos e impresos similares, de artículos de joyería, y de papel de uso higiénico.

Las exportaciones pesqueras totalizaron US\$ 197 millones, monto superior en US\$ 20 millones (11 %) al del 2000, sustentado en las mayores exportaciones de productos congelados (US\$ 27 millones 6 46 %), entre los que destacan las mayores ventas de filetes congelados de merluza (por mayor volumen embarcado) y de peces ornamentales vivos (debido a precios más elevados). Por otro lado, la menor disponibilidad de sardina se tradujo en menores exportaciones de conservas de sardina en salsa de tomate y en salmuera (US\$ 11 millones). Aunado a ésto, las exportaciones de conchas de abanico se redujeron en US\$ 9 millones, lo que se explica en parte por la menor disponibilidad de "semillas" que limitó la oferta exportable y por restricciones al ingreso de este recurso proveniente del Perú a la Unión Europea, consecuencia principalmente de irregularidades detectadas respecto a la sanidad del proceso productivo.

### **7.11.13 Sector Externo 2002**

La balanza comercial tuvo un saldo positivo, por primera vez desde 1990. El resultado de los otros componentes de la cuenta corriente, excepto

transferencias, fue menor; en especial, la renta de factores. El déficit de la renta de factores se incrementó a US\$ 1 509 millones en el 2002 de US\$ 1 123 millones en el 2001. La reducción de las tasas de interés internacionales influyó en la disminución del pago de intereses de la deuda externa pública y privada pero tuvo un mayor impacto en el menor rendimiento de los activos internacionales.

La cuenta financiera de la balanza de pagos registró un flujo positivo de US\$ 1 980 millones, mayor en US\$ 430 millones al del año previo, destacando el mayor flujo de capitales tanto públicos como privados. Hubo dos emisiones de bonos soberanos por US\$ 1 886 millones (US\$ 1 391 millones en febrero y US\$ 495 millones en diciembre), de los cuales US\$ 902 millones se utilizaron para el intercambio por bonos Brady.

La inversión extranjera directa pasó de US\$ 803 millones en el 2001 a US\$ 2 205 millones en el 2002, por la compra-venta de acciones de la empresa Backus por el Grupo Bavaria (Colombia) y los Grupos Cisneros y Polar (Venezuela) por aproximadamente US\$ 660 millones; los recursos recibidos por el Banco Wiese (US\$ 483 millones), el proyecto Camisea (US\$ 582 millones), Antamina (US\$ 212 millones), la empresa Tim Perú (US\$ 199 millones), Tintaya (US\$ 127 millones) y Redesur (US\$ 53 millones) que compensaron los menores ingresos por la venta de activos públicos.

El total de préstamos a largo plazo y de inversión directa alcanzó los US\$ 2 914 millones, por encima de los US\$ 1 844 millones del 2001. Este flujo financió en su totalidad el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos y el flujo negativo en los capitales de corto plazo de US\$ 794 millones. El mejor resultado de la cuenta financiera pública y privada hizo posible una acumulación de reservas internacionales de US\$ 985 millones, elevando el saldo total al cierre del 2002 a US\$ 9 598 millones. Este nivel de reservas consolida los indicadores de cobertura de la vulnerabilidad externa.

Las Reservas Internacionales Netas (RIN) cubrieron 15 meses de importación de bienes en el 2002 frente a 14 meses en el 2001. El saldo de RIN representó 2,1 veces los vencimientos de deuda externa a un año lo que refleja la mayor capacidad del país para enfrentar condiciones restrictivas en el mercado internacional de capitales. El coeficiente de RIN a base monetaria se mantuvo alrededor de cinco veces, lo que evidencia la posición prudente del país para enfrentar choques por demanda extraordinaria de divisas.

La capacidad para atender el servicio de la deuda en el corto plazo mejoró puesto que el ratio de servicio total de la deuda externa sobre los ingresos de la cuenta corriente pasa a 30 % en el 2002 de 33 % en el 2001.

El ratio de deuda externa sobre PBI se redujo de 50 a 49 %, lo que indica que la capacidad de servir la deuda en el mediano plazo, es decir la solvencia del país, ha mejorado.

### **7.11.13.1 Balanza de Pagos**

#### **7.11.13.1.1 Balanza en Cuenta Corriente**

El déficit de la cuenta corriente en la balanza de pagos se redujo de 2,2 a 2,1 % del PBI en el 2002. En términos absolutos, el déficit fue de US\$ 1 206 millones cerca a los US\$ 1184 millones del 2001.

#### **7.11.13.1.2 Balanza Comercial**

La balanza comercial tuvo un superávit de US\$ 207 millones en el 2002 (déficit de US\$ 267 millones el 2001) por el crecimiento de las exportaciones de US\$ 640 millones que fue superior al aumento de US\$ 167 millones en las importaciones. El aumento de las exportaciones se explica por la recuperación de los precios de exportación del oro y la harina de pescado así como por el impacto en el volumen exportado de cobre y zinc de la empresa Antamina y la mayor producción de oro de la mina Yanacocha. El aumento de las importaciones se debe a la recuperación del consumo, a un mayor dinamismo de la actividad económica interna, al mayor precio del petróleo y a las adquisiciones del proyecto Camisea.

#### **Términos de intercambio**

Los términos de intercambio mejoraron en 2,5 % como resultado de un crecimiento de los precios de exportación de 3,7 % contrarrestado por el incremento de los precios de importación en 1,2 %. Los términos de intercambio revierten la tendencia descendente observada durante los últimos cuatro años.

#### **7.11.13.1.2.1 Exportaciones**

Las exportaciones fueron de US\$ 7647 millones, superiores en US\$ 640 millones (9 %) a las del 2001. Este incremento se explica por el aumento de las exportaciones tradicionales en US\$ 571 millones (12 %), y de las exportaciones no tradicionales en US\$ 77 millones (4 %).

Los precios promedio de las exportaciones se incrementaron en 3,7 % y el volumen promedio lo hizo en 5,0 %. Los mayores precios promedio registrados se explican principalmente por los de la harina y aceite de pescado (26 y 49 %, respectivamente), oro (15 %) y petróleo y derivados (14 %), compensados en parte por la caída en los precios de zinc (17 %) y cobre (4 %).

Los volúmenes exportados promedio aumentaron por la puesta en marcha del yacimiento de Antamina: los de cobre aumentaron en 25 % (173 mil TM) y los de zinc crecieron en 22 % (207 mil TM), en este último caso también por efecto de la mayor producción de la mediana minería. Asimismo, el volumen de oro se incrementó en 11 % (456 mil onzas) principalmente por la mayor producción de Yanacocha.

#### **7.11.13.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales**

La evolución de las exportaciones tradicionales estuvo en gran parte determinada por el entorno desfavorable de precios de los metales básicos, por el impacto de Antamina en las exportaciones y las mayores ventas al

exterior, de oro. El efecto precio de las exportaciones para el año fue positivo en US\$ 365 millones, destacando las exportaciones de harina de pescado (US\$ 170 millones), oro (US\$ 189 millones) y petróleo y derivados (US\$ 60 millones). Este efecto fue compensado parcialmente por el efecto precio negativo sobre el zinc (US\$ 66 millones) y cobre (US\$ 9 millones).

**a) Exportaciones Mineras.** Las exportaciones de oro fueron de US\$ 1 479 millones. El volumen exportado aumentó en 456 mil onzas (11 %) debido principalmente a Minera Yanacocha (240 mil onzas), producto de la mayor actividad extractiva en sus unidades mineras y a la mayor contribución del yacimiento La Quinoa. La cotización registró un promedio de US\$ 310 por onza troy, mayor en 14 % a la del año anterior. El Perú es el octavo productor aurífero a nivel mundial y el primero en Latinoamérica.

Las exportaciones de cobre totalizaron US\$ 1 187 millones, mayores en US\$ 201 millones (20 %) a las registradas en el 2001. Este resultado se sustentó en el mayor volumen exportado (incremento de 25 %), compensado en parte por la caída del precio (4 %). En lo que se refiere al volumen, el incremento se debió a la mayor exportación de concentrados (144 mil TM 6 65 %) por el efecto Antamina que tuvo un año completo de producción, aunque la paralización de las operaciones de BHP Billiton Tintaya durante todo el año, tuvo un efecto negativo en el volumen exportado de 73 mil TM. La cotización del cobre se redujo en 1,2 % debido al aumento del nivel de inventarios en las principales bolsas de metales del mundo y el insuficiente ritmo de crecimiento de la economía mundial. Si bien las principales empresas productoras del mundo recortaron la producción, dicho recorte no logró una recuperación sostenida de los precios, por lo que a fines del 2002 anunciaron que los recortes continuarían en el 2003. En el 2002, el Perú se convirtió en el cuarto productor mundial de cobre y el segundo en Latinoamérica después de Chile.

Las exportaciones de zinc se incrementaron en US\$ 10 millones (2 %), resultado del mayor volumen exportado (22 %) compensado por menores precios de exportación (16 %). El mayor volumen exportado se explica por los mayores embarques de Antamina (200 mil TM) y el mayor desenvolvimiento productivo de las empresas de la mediana minería. La cotización internacional del zinc fue US\$ 35,32 por libra en promedio anual, con una tendencia declinante a lo largo del año e inferior en 12 % a la del año anterior, como resultado de una acumulación de inventarios no visto desde inicios de 1996 y de la menor demanda como consecuencia de la desaceleración de la economía mundial. El Perú es el tercer productor mundial de zinc y el primero en Latinoamérica.

Las exportaciones de plomo se incrementaron en US\$ 15 millones (8 %) ante el mayor volumen embarcado (7 %) por Volcán y las empresas de la mediana minería (especialmente Atacocha, Huarón y Milpo, a consecuencia de la mayor producción registrada en el año) y mayores precios de exportación (1 %). Cabe indicar que Perú es el cuarto productor mundial de plomo y el primero en Latinoamérica.

Las exportaciones de plata aumentaron en US\$ 5 millones (3 %) por la mejora de la cotización de la plata en 5 %, atenuada por el menor volumen exportado (2 %) debido a los menores embarques de Doe Run. El Perú es el segundo productor mundial de plata, luego de México.

Las exportaciones de estaño -Minsur- se redujeron en US\$ 28 millones (21 %), por el menor volumen exportado (19 %), la menor comercialización de concentrados y los menores precios de exportación (3 %). El mercado de estaño estuvo afectado por la desaceleración de la demanda observada en los Estados Unidos y Japón y una sobreproducción de China e Indonesia, principales productores a nivel mundial. El Perú es el tercer productor mundial. Las exportaciones de hierro -Shougang- ascendieron a US\$ 83 millones en el 2002, monto mayor en US\$ 2 millones (2 %) al 2001, por un mayor volumen exportado (4 %) ya que los precios de exportación se redujeron en 2 %. El mayor volumen embarcado por la empresa se debe a la consolidación de su posicionamiento en mercados como Trinidad y Tobago, China y Japón. Las exportaciones de hidrocarburos alcanzaron US\$ 469 millones, un aumento de 11 % con respecto a 2001, explicado por los mayores precios promedio de exportación tanto de petróleo crudo como de derivados (9 % y 18 %, respectivamente). Sin embargo, los volúmenes de venta registraron una disminución de 3 %, explicada por la caída de los derivados (9 %), a pesar del aumento de los volúmenes del crudo (11 %).

- b) Pesqueras.** Las exportaciones pesqueras fueron de US\$ 892 millones, menores en US\$ 34 millones (4 %) a las del año anterior, pese a la mayor disponibilidad de anchoveta y el elevado nivel de captura de fines del cuarto trimestre. La causa de esta caída se atribuye a un exceso de inventarios en el Asia a finales de año. Por ello hubo menores volúmenes embarcados de harina (424 mil TM 6 22 %) y de aceite de pescado (155 mil TM 6 49 %). Durante el año, se presentó un bajo nivel de recurso en el primer trimestre, compensado parcialmente con lo capturado en el segundo semestre, periodo marcado por una tendencia alcista de precios, reforzada por el aumento de los precios internacionales de la harina de soya.

La harina de pescado registró menores embarques con destino a los países asiáticos más importantes como Japon (64 mil TM), Tailandia (64 mil TM) y Taiwan (47 mil TM), entre otros, con excepción de China (aumento de 11 mil toneladas). Debido a las restricciones al uso de la harina de pescado, vigentes en la Comunidad Europea desde fines del año 2000, este bloque mostró una nueva caída en sus compras (77 mil TM), aunque manteniéndose como destino del 18 % de las exportaciones de este producto. El precio promedio del año se situó en US\$ 542 por TM, por la menor oferta exportada que conllevó a un incremento del precio de 26 %. El aceite de pescado tuvo un incremento importante de precio (49 %) pero la reducción del volumen embarcado fue superior, lo que significó una disminución de las ventas. Los embarques de aceite de pescado tuvieron como principal país de destino a Noruega (32 % de participación).

c) **Agrícolas.** Las exportaciones agrícolas tradicionales totalizaron US\$ 216 millones, monto superior en US\$ 9 millones (4 %) al obtenido en el 2001. Este resultado se explica íntegramente por las mayores exportaciones de café, que alcanzaron las 168 mil TM (incremento de 5 %), un récord histórico. Este crecimiento en los volúmenes exportados se compensó con un menor precio promedio de exportación (1 %), alcanzando un nivel de US\$ 1 121,7 por TM (6 US\$ 51,6 por quintal), el más bajo desde el año 1973. La caída del precio de las exportaciones de café refleja la baja cotización de este commodity en los mercados internacionales debido al exceso de oferta, generado por los altos niveles producidos en la campaña 2002/2003, en especial por parte de Brasil. Sin embargo, esta tendencia se revirtió en el cuarto trimestre debido a la reducción de los estimados de producción para la cosecha 2003/2004.

Las exportaciones de azúcar disminuyeron 3 % debido a menores precios (3 %), mientras que el volumen exportado se mantuvo invariable. Las exportaciones mineras aumentaron en US\$ 548 millones alcanzando a US\$ 3 734 millones. Ello es reflejo de las mayores exportaciones de oro (US\$ 313 millones 6 27 %) y cobre (US\$ 201 millones 6 20 %) en parte compensadas por las menores ventas de estaño (US\$28 millones 6 21%).

#### **7.11.13.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales**

Las exportaciones no tradicionales ascendieron a US\$ 2 260 millones. Crecieron los sectores: agropecuario (US\$ 118 millones 6 27 %), maderas y papeles (US\$ 35 millones 6 25 %), textiles (US\$ 12 millones 6 2 %), minerales no metálicos (US\$ 10 millones 6 18 %) y químicos (US\$ 9 millones 6 4 %). Cayeron los productos metal mecánicos (US\$ 51 millones 6 32 %), pesqueros (US\$ 33 millones 6 17 %), sidero-metalúrgicos y de joyería (US\$ 20 millones u 8 %) y otros (US\$ 3 millones u 8 %).

Las exportaciones de productos agropecuarios totalizaron US\$ 554 millones, monto superior en US\$ 118 millones (27 %) al registrado en el 2001. Las mayores exportaciones de espárragos frescos (US\$ 24,6 millones), uvas frescas (US\$ 9,8 millones) y mangos (US\$ 6,4 millones), explican en gran medida este resultado. Durante este año se observaron mejoras en la productividad de las plantaciones de espárragos así como un aumento de la demanda internacional del producto lo cual permitió el crecimiento de los volúmenes exportados, principalmente de espárrago fresco. En el caso del mango, se produjo un aumento de la producción que permitió el crecimiento de las exportaciones pese a la disminución de precios en el mercado internacional.

Las exportaciones de productos textiles sumaron US\$ 677 millones, lo que significó un aumento de US\$ 12 millones (2 %) respecto al total registrado en el 2001. Los rubros de mayor crecimiento fueron prendas de vestir (US\$ 25 millones 6 5%) y fibras textiles (US\$ 1 millon 6 3 %). Con relación a las prendas de vestir, el mayor aumento de ventas se registró en camisetas de punto (US\$ 25 millones), blusas (US\$ 7 millones) y trajes sastre (US\$ 5 millones).

En lo que respecta a las fibras textiles, el incremento producido se debe a las mayores exportaciones de fibras sintéticas, mientras que las exportaciones de lana y otros pelos finos mostraron una caída en sus exportaciones debido principalmente a los menores precios de la alpaca. Debe resaltarse que el mercado de fibras de pelos finos se encuentra sujeto a importantes variaciones de precio debido a las tendencias de la moda y a la actividad económica mundial.

Las exportaciones pesqueras totalizaron US\$ 164 millones, monto inferior en US\$ 33 millones (17 %) al del año anterior. Este resultado se sustentó en las menores exportaciones de productos congelados (US\$ 29 millones 6 34 %), entre los que destacan las menores ventas de filetes congelados de merluza (US\$ 4 millones), resultado de la escasez del recurso durante el año. Las menores exportaciones de preparaciones y conservas (US\$ 18 millones 6 41 %) se deben a la menor disponibilidad de sardina, jurel y caballa, productos que se encuentran escasos desde el 2000 y fines del 2001 respectivamente,

Las exportaciones de prendas de vestir y otras confecciones en el año 2001 y 2002 fueron US\$ 507 millones y US\$ 532 millones, respectivamente. De dichas exportaciones US\$ 370 millones y US\$ 393 millones se dirigieron a los Estados Unidos. Asumiendo que la estructura actual de las exportaciones de los países andinos se mantiene y que se logra cubrir la totalidad de la cuota asignada, el crecimiento potencial de las exportaciones textiles peruanas podría alcanzar a 33 % promedio anual, debido principalmente a las condiciones marinas desfavorables. Las ventas al exterior de crustáceos y moluscos congelados se incrementaron en US\$ 13 millones (21 %) por la paulatina recuperación de las exportaciones de langostinos. Se han establecido mejoras en el proceso productivo que han reducido los efectos de la enfermedad de la mancha blanca, mediante el control más cuidadoso de los cambios en la temperatura del producto.

Las ventas al exterior de productos químicos totalizaron US\$ 256 millones, cifra superior en US\$ 9 millones (4 %) a la registrada en el 2001. Se observó el incremento en las ventas al exterior de preformas de botellas de plástico (US\$ 10 millones) y neumáticos para autobuses y camiones (US\$ 5 millones). Entre los principales países de destino de este tipo de exportaciones se encuentran Ecuador, Colombia, Bolivia y Estados Unidos (con una participación conjunta de 48 %).

A su vez, dentro de las principales empresas exportadoras se encuentran Cía. Goodyear del Perú S.A., San Miguel Industrial, Quimpac S.A. y Cetco S.A. Las exportaciones siderometalúrgicas y de joyería alcanzaron US\$ 222 millones en el año, menor en US\$ 20 millones (8 %) al 2001, por las menores exportaciones de productos de zinc y de hierro. Cayeron las ventas de aleaciones de zinc hacia Malasia, Egipto y Nepal (US\$ 24 millones, en conjunto) y se redujeron las ventas de barras y varillas de hierro o acero hacia Chile (US\$ 9 millones). Las exportaciones de joyería se incrementaron en US\$ 8 millones (15 %), principalmente por las mayores cotizaciones del oro durante el año, siendo



las principales empresas joyeras de exportación Minero Metalúrgico Andina, Charpas, De Oro y Star Exports.

Las exportaciones metal-mecánicas ascendieron a US\$ 109 millones, nivel menor en US\$ 51 millones (32 %) respecto al año 2001, debido principalmente a la exportación extraordinaria en el 2001 de turbinas a gas y generadores de corriente alterna por un monto de US\$ 38 millones por parte de ETEVENSA. Sin considerar este efecto, las exportaciones metal mecánicas se redujeron en US\$ 13 millones (11%) producto de las menores ventas de aparatos eléctricos y de maquinaria de ingeniería civil. En el primer caso, destacan las menores ventas de conductores eléctricos aislados con destino a Ecuador y Colombia, mientras que en el segundo caso, en el 2001 se exportaron maquinarias de construcción y minería hacia EE.UU. y Venezuela que se descontinuaron en el 2002. Las exportaciones de minerales no metálicos sumaron US\$ 68 millones, cifra superior en US\$ 10 millones (18 %) a la del año anterior. Los productos con mayor incremento en sus ventas fueron los cementos de los tipos portland (US\$ 4 millones), baldosas de cerámica (US\$ 2 millones) y los mármoles y travertinos (US\$ 2 millones). En el caso del primer producto, los principales países de destino fueron Estados Unidos de América, República Dominicana y Ecuador.

Las exportaciones de maderas y papeles alcanzaron US\$ 177 millones, monto superior en US\$ 35 millones (25 %) respecto al año 2001, producto de las mayores ventas de madera aserrada (US\$ 31 millones) y de artículos impresos (US\$ 6 millones). En el primer caso destacan las mayores ventas a los Estados Unidos por parte de Maderera Bozovich, Maderera Vulcano y Procesos Industriales Madereros (US\$ 21 millones en conjunto). En el segundo caso, destacan las mayores ventas a Venezuela (US\$ 3 millones) y Bolivia (US\$ 2 millones) por parte de empresas tales como Metrocolor, Resinplast, Quebecor y Labels Corp.

#### **7.11.14 Sector Externo 2003**

Durante el año 2003, la economía mundial registró una ligera mejora respecto a lo observado en el año 2002. Estimaciones del Consensus Forecast sitúan el crecimiento mundial en 2,5 %, frente a un crecimiento de 1,7 % en el año anterior. Similar tendencia se observa con el crecimiento de nuestros veinte socios comerciales, cuyo nivel de actividad se incrementó de 1,6 a 2,4 %. La evolución de la economía, sin embargo, mostró un comportamiento uniforme a lo largo del año. En el primer semestre la economía mundial se vió afectada por la incertidumbre geopolítica y por la epidemia del SARS. Superados estos factores, las preocupaciones en torno al déficit fiscal y externo de Estados Unidos así como la incertidumbre sobre la recuperación de su mercado laboral, impactaron negativamente en el crecimiento. En Europa, por su parte, las economías más grandes mostraron incluso caídas en el nivel de actividad durante los primeros trimestres del año. En contraste, a partir del segundo semestre la economía mundial mostró una mejora asociada a la evolución de la economía norteamericana. En el tercer trimestre la economía de Estados Unidos alcanzó un crecimiento anualizado de 8,2 %, el más alto en casi 20

años. El crecimiento en este país se refleja en el dinamismo del consumo, de la inversión y de la productividad; y en menor medida por el impulso que recibió el sector exportador por la depreciación del dólar frente a las monedas de sus principales socios comerciales (Europa y Asia). La economía de Japón también mostró una recuperación que ha llevado a una revisión sustancial en la estimación inicial de crecimiento. Adicionalmente, destacan el crecimiento de economías como China, que se ha convertido en un demandante importante de bienes primarios y en el principal receptor de inversión extranjera en el mundo, además, en menor medida, de Rusia e India, entre otras economías emergentes.

Los países de la región se han visto favorecidos por el impulso de demanda que han recibido por la recuperación parcial de las economías desarrolladas y la demanda creciente de China. Así, el precio del cobre subió a niveles no observados desde 1997, mientras que la cotización del oro alcanzó los máximos niveles desde 1990 asociados a la depreciación del dólar y la incertidumbre geopolítica.

De otro lado, en el año 2003, el mayor dinamismo de los inversionistas extranjeros, las bajas tasas de interés internacionales y la mejora en la calificación de riesgo de algunas de las economías emergentes más importantes (como Rusia y Brasil) influyeron en la mayor demanda por títulos de estas economías. Esta mayor demanda se reflejó en un mayor precio de dichos títulos y en una reducción de los rendimientos, que durante el año alcanzaron mínimos históricos. En tal contexto, las emisiones de bonos de las economías emergentes en los mercados internacionales se incrementaron significativamente. En el caso particular de Perú, mediante tres emisiones, se colocó US\$ 1 250 millones de los cuales, US\$ 500 millones fueron a 30 años.

En el 2003, el déficit de la renta de factores se elevó a US\$ 2082 millones comparado con los US\$ 1491 millones del año 2002 debido principalmente a la depreciación del dólar, la mayor carga de intereses por bonos, el menor rendimiento de los activos externos y la mayor generación de utilidades de las empresas con participación extranjera. Todo ello fue contrarrestado por las bajas tasas de interés internacionales que favorecieron menores intereses públicos por préstamos externos. La cuenta financiera de la balanza de pagos registró en el 2003 un flujo positivo de US\$ 914 millones, menor en US\$ 926 millones al del año previo. Esta evolución se explica tanto porque en el 2002 se registraron operaciones extraordinarias como la venta de acciones de la empresa Backus, cuanto porque en el 2003 se dió una importante inversión de las empresas del sector financiero en el exterior, a través de la adquisición de bonos emitidos internacionalmente por el gobierno y otros activos financieros. Durante el 2003 se registraron tres emisiones de bonos internacionales por US\$ 1 250 millones a plazos entre 12 y 30 años.

El flujo de inversión extranjera se redujo de US\$ 1970 millones en el 2002 a US\$ 1307 millones en el 2003, lo que se explica principalmente por la operación de venta de acciones de la empresa Backus a no residentes efectuada en el

2002 (US\$ 657 millones). Entre las principales inversiones directas del año se encuentran las del proyecto Camisea, Banco Wiese y Tim Perú.

Ello, aunado al mayor flujo de capitales a corto plazo, hizo posible una acumulación de Reservas Internacionales Netas (RIN) de US\$ 596 millones, con lo cual el saldo alcanzó un nivel de US\$ 10 194 millones al cierre del año. Este nivel de RIN permite cubrir 15 meses de importaciones de bienes y representa 2,3 veces los vencimientos de deuda externa a un año, lo que muestra la capacidad del país para enfrentar eventuales restricciones en el mercado internacional de capitales. Asimismo, el ratio de RIN a base monetaria se mantuvo alrededor de 5 veces, lo que evidencia la posición favorable del país para enfrentar choques por demanda extraordinaria de divisas. Esta posición externa se reflejó en los indicadores de cobertura de la vulnerabilidad externa, que determinan la capacidad del país de enfrentar choques externos, tanto derivados de un menor acceso al mercado internacional de capitales, cuanto a una demanda inesperada de moneda extranjera. En este sentido, mejoró la capacidad de servir la deuda en el corto plazo, medida como el ratio del servicio total de la deuda externa a ingresos de la cuenta corriente que pasó de 29,2% en el 2002 a 26,5 % en el 2003. Asimismo, el coeficiente de deuda externa sobre PBI se mantuvo en 49 %.

#### **7.11.14.1 Balanza de Pagos**

##### **7.11.14.1.1 Balanza en Cuenta Corriente**

El sector externo mostró resultados favorables que se reflejaron en una reducción del déficit en cuenta corriente de 2,0 % del PBI en el 2002 a 1,7 % del PBI en el 2003. Esto estuvo asociado a la mejora en la balanza comercial (superávit de US\$ 731 millones versus US\$ 306 millones el 2002) y las mayores transferencias corrientes, parcialmente compensadas por el mayor déficit de la renta de factores. El total de préstamos a largo plazo y de inversión directa alcanzó los US\$ 1 930 millones que fueron suficientes para cubrir el déficit en cuenta corriente.

##### **7.11.14.1.2 Balanza Comercial**

La balanza comercial registró un superávit de US\$ 731 millones en el año 2003, mayor en US\$ 425 millones al superávit alcanzado en el 2002 debido a que el incremento en las exportaciones de US\$ 1 263 millones (16 %) superó el crecimiento observado en las importaciones (US\$ 838 millones u 11 %). El dinamismo de las exportaciones se vió favorecido por la recuperación de las cotizaciones internacionales de los metales, los mayores volúmenes exportados de oro por parte de Yanacocha y por la evolución favorable de la mayor parte de exportaciones no tradicionales, en particular del sector textil en el marco del Acuerdo de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA). Por su parte, el incremento en las importaciones se explica principalmente por las mayores compras de combustible dado el aumento en los precios internacionales del petróleo, aunado al incremento en las adquisiciones de bienes de consumo duradero y materias primas y bienes de capital para la industria.

Los términos de intercambio aumentaron en 1,4 % debido a que el aumento del precio de las exportaciones (7,1 %) superó al aumento del precio de las importaciones (5,6 %).

#### **7.11.14.1.2.1 Exportaciones**

Las exportaciones totalizaron US\$ 8 986 millones, mayores en US\$ 1263 millones (16 %) respecto al año 2002. Este incremento fue explicado tanto por las exportaciones tradicionales (US\$ 899 millones 6 17%) como por las no tradicionales (US\$ 346 millones 6 15%).

Los precios promedio de exportación se incrementaron 7,1 %, en tanto que el crecimiento del volumen de exportación fue de 8,7 %. El incremento del precio se explica principalmente por los mayores precios promedio de los metales: oro (15 %), cobre (16 %) y zinc (17 %), en tanto que el mayor volumen se explica por los mayores embarques de oro (872 mil onzas 6 18 %), particularmente por Yanacocha; y de petróleo y derivados (22 %), debido a las ventas de inventarios acumulados por parte de Pluspetrol Norte.

#### **7.11.14.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales**

El crecimiento de las exportaciones tradicionales durante el año 2003 estuvo favorecido por las mayores cotizaciones internacionales de los productos mineros y del petróleo, destacando el incremento de las ventas de oro (36 %) producto del aumento en las exportaciones de Minera Yanacocha (562 mil onzas), así como el ascenso en las ventas de zinc (23 %) ante el dinamismo en las exportaciones de Antamina (US\$ 62 millones por mayores ventas en 111 mil TM). El resultado positivo en las exportaciones mineras fue parcialmente contrarrestado por el descenso en las ventas al exterior de harina de pescado (10 %) debido a la menor disponibilidad de anchoveta.

**a) Exportaciones Mineras.** Las exportaciones mineras aumentaron en US\$ 788 millones alcanzando los US\$ 4597 millones. Ello es reflejo de las mayores ventas al exterior, de oro (US\$ 544 millones o 36 %), zinc (US\$ 100 millones 6 23 %) y cobre (US\$ 73 millones ó 6 %).

Las exportaciones de oro fueron de US\$ 2045 millones. El volumen embarcado aumentó en 18 % (872 mil onzas) y el precio aumentó en 15 %. Los mayores volúmenes se explican principalmente por Minera Yanacocha (562 mil onzas), principal productor aurífero en Latinoamérica que alcanzó un récord de producción con 2,8 millones de onzas, producto de la mayor actividad extractiva en sus unidades mineras, particularmente La Quinoa. Respecto al precio, la cotización internacional del oro registró un promedio de US\$ 363,62 por onza troy, mayor en 17 % a la del año anterior. La guerra en Irak, temores por ataques terroristas y la epidemia del SARS, así como el debilitamiento del dólar y un alto déficit comercial en Estados Unidos influyeron en la mayor demanda del metal precioso como activo de reserva de valor, lo que junto con la decisión de las principales empresas auríferas del mundo de reducir sus operaciones de cobertura provocaron el significativo aumento en la cotización. Cabe indicar que el Perú es el sexto productor aurífero

a nivel mundial y el primero en Latinoamérica. Las exportaciones de cobre totalizaron US\$ 1 261 millones, monto mayor en US\$ 73 millones (6 %) al de 2002. Este resultado se sustenta en el mayor precio de exportación (incremento de 16 %), compensado en parte por la caída del volumen embarcado (8 %). La reducción del volumen se debe a la menor exportación de concentrados (64 mil TM 6 17 %) producto de las menores ventas de Antamina (74 mil TM 6 22 %) compensadas en parte por las mayores ventas de Southern Perú (18 mil TM). Durante el 2003, Minera Antamina redujo significativamente la producción de cobre (22 %) por el menor contenido de cobre y el mayor contenido de zinc del mineral minado. Por su parte, Southern Perú registró un incremento en su producción de concentrados de cobre (11 %) por el procesamiento récord en sus unidades Cuajone y Toquepala (que amplió su capacidad desde fines del 2002). Estas unidades excedieron la capacidad de la fundición de Ilo, lo que generó saldos de exportación de concentrados, actividad no realizada desde junio del 2000. Cabe indicar que BHP Billiton Tintaya reinició en diciembre las ventas de concentrados de su planta de sulfuros, paralizadas desde inicios del 2002 ante la caída en la cotización. La cotización del cobre se incrementó 14,1 %, cerrando el año con una cotización no vista desde agosto de 1997, explicada por el mayor dinamismo de las principales economías, en especial China, Estados Unidos y Japón.

El consumo mundial de cobre refinado creció en 2,3 %, mientras que por el lado de la oferta, el mantenimiento del recorte en la producción de la mina Escondida (BHP Billiton) y la decisión de CODELCO de no vender parte de su producción (200 mil TM), así como huelgas y problemas técnicos en algunas minas (Andina, Highland Valley y Grasberg), resultaron en una disminución acumulada de los inventarios en las principales bolsas del mundo (LME, COMEX y Shanghai) de 38 %.

En el caso del zinc, las exportaciones se incrementaron en US\$ 100 millones (23%), producto de los mayores volúmenes exportados (5 %) y los mejores precios de exportación (17 %). El incremento de los volúmenes se explica por los mayores embarques de concentrados por parte de Antamina (111 mil TM) y de minera Los Quenuales (58 mil TM), parcialmente compensados por las menores ventas de Volcán (82 mil TM). En el caso de Antamina, el mineral minado durante el año favoreció la producción de zinc, a expensas de la de cobre, registrándose un incremento de 54 %, situación que se esperaba revertir en el 2004. En el caso de minera Los Quenuales, en el año 2003 se convirtió en la tercera productora de zinc del país, y registró un incremento en sus unidades de 6 %. Por otro lado, Volcán atravesó durante el 2003 por una situación financiera difícil lo que le llevó a una reducción de sus operaciones, paralizando a partir de febrero la concentradora Marh Tunel que representaba el 15 % de sus operaciones, con una reducción anual en la producción de 19%. En cuanto al precio, la cotización del zinc registró un incremento de 6,3 %, cerrando el año con un nivel no visto desde marzo de 2001.

La industria del zinc presentó una sobreoferta, lo cual se reflejó en mayores inventarios (13,6 % de incremento en LME), aunque hacia finales de año el precio presentó una marcada tendencia al alza, producto de mejores perspectivas en la demanda del metal. El Perú es el tercer productor mundial de zinc.

Con respecto al plomo, las exportaciones se redujeron en US\$ 9 millones (4 %) producto de los menores volúmenes embarcados (6 %), ya que los precios presentaron un leve incremento (1 %). La caída en los volúmenes se explica por el menor despacho de productos refinados por parte de Doe Run como consecuencia de la reducción de 6 % en la producción de la refinería Metal Oroya ante la mayor competencia de refinerías chinas. Respecto al precio, la cotización registró un incremento de 14 % por las mayores compras de concentrados por parte de las refinerías chinas, y la recuperación de la demanda mundial hacia fines de año, lo que provocó menores inventarios (41 % de reducción en el LME).

Las exportaciones de plata aumentaron US\$ 17 millones (10 %). Se registró un ascenso en los volúmenes exportados (4 %) asociado con los mayores embarques de Doe Run y la comercializadora Cormin. Asimismo, la cotización de la plata aumentó 6 %, producto de un repunte en la demanda mundial del metal precioso y por el efecto arrastre que se obtuvo de la mayor cotización del oro. Con relación al estaño, las ventas al exterior de Minsur mejoraron en US\$ 20 millones (13 %), por el incremento en los precios de exportación (16 %), ya que los volúmenes embarcados disminuyeron en 3 %. La reducción en el volumen (1 000 TM) se explica debido a que, a partir del segundo semestre de 2002, la empresa dejó de exportar mineral concentrado, y se abocó a la exportación de estaño refinado (cuya producción se incrementó en 9 %).

Respecto al precio del hierro, la cotización internacional registró un incremento significativo de 21 %; cerrando el año con un nivel no visto desde mayo de 1996. Los inventarios en el LME a lo largo del año registraron una disminución de 43 %. Las exportaciones de hierro por parte de Shougang ascendieron a US\$ 94 millones en el 2003, monto mayor en US\$ 11 millones (13 %) al año anterior, producto de los mayores volúmenes embarcados (16 %) ya que los precios de exportación se redujeron en 3 %. Los mayores embarques se deben a la consolidación de su posicionamiento en mercados como Asia, en especial China, y México. Con relación a la caída en el precio promedio de exportación, esto se explica por la mayor proporción en las ventas de hierro en forma de sinters y tortas, con precio menor al de pellets, cuyo volumen exportado fue similar al del año 2002.

- b) Petróleo y Derivados.** Las ventas al exterior, de hidrocarburos, alcanzaron US\$ 626 millones, lo que ha significado un aumento de 39 % con respecto a 2002. Ello es explicado por los mayores precios promedio de exportación, tanto de petróleo crudo, como de los derivados (19 % y 12 % respectivamente), así como de los volúmenes vendidos de petróleo (34 %) y derivados (14 %).

- c) **Pesqueras.** Las exportaciones pesqueras ascendieron a US\$ 821 millones, cifra inferior en US\$ 71 millones (8 %) a la del año anterior. Este resultado se debe a la menor disponibilidad del recurso por el bajo nivel de captura alcanzado (37 % inferior al de 2002). Incidió en este resultado la mayor presencia de juveniles y la limitación del uso de los recursos sardina, jurel y caballa a la industria de consumo humano directo desde el segundo semestre de 2002, lográndose exportaciones de harina de pescado por 1 370 mil TM (menores en 10 % a las del año 2002). A nivel de países, se registraron menores embarques a los países asiáticos más importantes como China (69 mil TM), Japón (29 mil TM) y Taiwan (11 mil TM), entre otros. Por su parte, entre los países de la Comunidad Europea destacaron Alemania y el Reino Unido por sus mayores compras (89 mil TM y 8 mil TM, respectivamente) y Portugal y Francia por sus menores compras (52 mil TM y 7 mil TM, respectivamente).

En el 2003 la Comunidad Europea adquirió el 24 % de las exportaciones de harina de pescado, a pesar de las restricciones al uso de este producto vigentes desde fines del año 2000. En lo referente al precio de este producto, la menor oferta exportada por parte del Perú y el alza de los precios de la harina de soya en el 2003 (18 %) no llevaron a un incremento de precios de la harina de pescado peruana, la cual se mantuvo en US\$ 542 por TM debido a los niveles de inventario mantenidos en el mercado. En el caso del aceite de pescado, se produjo un incremento de los volúmenes de ventas (23m mil TM), mientras que los precios se mantuvieron estables (0,2 % de incremento). Los embarques de aceite de pescado tuvieron como principal país de destino a Chile (37 % de participación).

- d) **Agrícolas.** Las exportaciones agrícolas totalizaron US\$ 223 millones, monto superior en US\$ 7 millones (3 %) al obtenido en el 2002. Este resultado se explica por las mayores exportaciones de algodón y azúcar, productos cuyas ventas al exterior aumentaron en US\$ 5 millones en conjunto. En el caso del azúcar, este incremento se debe a que se embarcaron volúmenes adicionales a los de la cuota vendida a los Estados Unidos, los cuales se dirigieron a Rusia. Sin embargo, el crecimiento en estos sectores se vio contrarrestado por las menores exportaciones de café, que disminuyeron en US\$ 7 millones (4 %). Esta caída en las ventas se debe a los menores volúmenes embarcados (10 %), hecho que se vio parcialmente compensado por un mayor precio promedio de exportación (7 %), alcanzando un nivel de US\$ 1204,1 por TM (òUS\$ 55,4 por quintal). La menor producción de café en el Perú (5,4%) se debió a un menor rendimiento de los cafetos y a los bajos precios observados en el mercado internacional. Sin embargo, debido a la reducción en la producción de los países exportadores de café en el 2003 (15 %), se generó una recuperación de los precios internacionales que permitió que el precio de este commodity alcance los US\$ 1 412,4 por TM (crecimiento de 6 %).

#### **7.11.14.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales**

Las exportaciones no tradicionales ascendieron a US\$ 2 602 millones. Este crecimiento se debe a las mayores ventas al exterior de productos pesqueros

(25 %), textiles (21 %), químicos (21 %), siderometalúrgicos y de joyería (17 %) y agropecuarios (13 %). Por su parte, se redujeron las exportaciones metal-mecánicas (12 %) y las de maderas y papeles (3 %).

Las exportaciones de productos agropecuarios ascendieron a US\$ 621 millones, monto superior en US\$ 71 millones (13 %) al registrado en el 2002. Este resultado se explica por las mayores ventas al exterior de espárrago fresco (US\$ 26 millones), palta (US\$ 11 millones) y alcachofa (US\$ 5 millones), principalmente. Durante este año la mayor exportación de espárrago está asociada al incremento del área cultivada. El aumento en las exportaciones de palta se debió al incremento considerable de los precios (principalmente en el primer semestre) debido a la escasez de este producto en el mercado mundial. En el caso de la alcachofa, ésta se viene favoreciendo por la mejora en los precios en el mercado internacional y por la reducción de la producción en algunos países europeos. Asimismo, esta última se ve beneficiada por el hecho de que la producción se realiza con pedidos anticipados y a que es posible utilizar la infraestructura de envasado del espárrago en la fabricación de conservas de este producto.

Las ventas al exterior de productos pesqueros totalizaron US\$ 204 millones, monto superior en US\$ 40 millones (25 %) al del año anterior. Este resultado reflejó la mejora en las exportaciones de crustáceos y moluscos congelados (US\$ 35 millones 6 47 %), entre los que destacan el dinamismo en las ventas de jibias, calamares y potas congeladas (US\$ 27 millones), a causa de la mayor disponibilidad de calamar, pota y concha de abanico, principalmente. Caso especial es el de los langostinos, cuyas exportaciones se recuperaron luego de los efectos de la enfermedad de la mancha blanca, habiendo alcanzado un aumento de US\$ 2 millones (90%). También destaca el incremento de preparaciones y conservas (US\$ 20 millones 6 78%) lo que se debe a la mayor disponibilidad de recurso para el sector conservero debido a que se reservó el uso de la sardina, jurel y caballa para la industria de consumo humano directo.

Las exportaciones de productos textiles sumaron US\$ 819 millones, lo que significó un aumento de US\$ 142 millones (21 %) con respecto al 2002. El rubro de mayor dinamismo fue el de las prendas de vestir (US\$ 122 millones 6 23 %), mientras que el resto de rubros crecieron en conjunto en US\$ 20 millones (crecimiento promedio de 14 %). En lo relativo a las prendas de vestir, el mayor aumento de ventas se registró en camisetas de punto (US\$ 43 millones), camisas de punto (US\$ 42 millones) y blusas (US\$ 14 millones), principalmente por los bajos niveles alcanzados en el 2002 debido a la reducción de la demanda estadounidense (en el 2003 representó el 63 por 76 ciento de las ventas de textiles peruanos) y a los beneficios generados con la suscripción del ATPDEA. En el mercado internacional, continúa la tendencia decreciente de los precios debido a la competencia y oferta de prendas de bajo costo y en gran volumen generada por los países asiáticos (China y Vietnam, entre otros). Respecto a otros productos, se produjo un incremento de la demanda por hilados de pelos finos a nivel mundial, elevando ventas y diversificando los clientes, lo que sin embargo no habría redundado en mejores precios, ya que están sujetos a la actividad económica mundial.



Las exportaciones de maderas y papeles alcanzaron US\$ 172 millones, monto inferior en US\$ 5 millones (3 %) respecto al año 2002, debido al descenso en las ventas de manufacturas de papel y cartón (US\$ 5 millones) y de maderas en bruto (US\$ 4 millones), compensadas en parte por las mayores exportaciones de artículos impresos de papel (US\$ 5 millones). En el primer caso destacan las menores ventas de rollos continuos para la fabricación de papel higiénico por parte de Quimpac (hacia Colombia) y de papel semi-químico para acanalar por parte de Trupal (hacia Centroamérica). En el segundo caso, las ventas de maderas en bruto se redujeron debido a dos factores, la adecuación de las empresas madereras a la nueva ley forestal que retrasó la entrega de concesiones para las áreas de explotación, y la aplicación de Cites II que limitó las ventas de caoba, lo que produjo reducciones en las exportaciones de empresas como Maderera Bozovich, Procesos Industriales Madereros, Alpi Rosa y Maderera Vulcano. En el caso de los artículos impresos, destacan las mayores ventas de material de publicidad comercial por parte de Metrocolor (principalmente hacia Colombia).

Las ventas al exterior de productos químicos totalizaron US\$ 311 millones, cifra superior en US\$ 55 millones (21 %) a la registrada en el 2002. Durante este año se observó el incremento en las ventas al exterior de preparaciones de belleza, maquillaje y cuidado de la piel (US\$ 18 millones); y láminas, hojas y tiras de polímeros de propileno (US\$ 9 millones). Entre los principales países de destino de este tipo de exportaciones se encuentran Ecuador, Estados Unidos, Colombia y Bolivia (con una participación conjunta de 53 %). A su vez, dentro de las principales empresas exportadoras se encuentran Quimpac S.A., Compañía Goodyear del Perú S.A. y San Miguel Industrial S.A.

Las exportaciones sidero-metalúrgicas y de joyería alcanzaron en el año 2003 los US\$ 261 millones, monto superior en US\$ 39 millones (17 %) con respecto al 2002, debido a las mayores exportaciones de productos de zinc (US\$ 18 millones), artículos de joyería (US\$ 8 millones) y productos de cobre (US\$ 6 millones). En el primer caso, se incrementaron las ventas de chapas, planchas y hojas de zinc por parte de Industrias Electro Químicas (hacia Guatemala y Francia, principalmente) y de zinc sin alear de la Refinería Cajamarquilla (hacia Japón y Estados Unidos de América, principalmente), empresa que paralizó sus operaciones en el 2002 por tres meses.

En el caso de los artículos de joyería, Arin registró un incremento de US\$ 15 millones en sus ventas, explicado porque en el 2002 la facturación correspondía sólo al valor agregado, puesto que los clientes americanos proveían del oro insumido en las joyas, mientras que en el presente año la empresa facturó el valor total de los embarques; eliminando este efecto, las exportaciones joyeras se redujeron en US\$ 8 millones debido a la menor demanda de joyas principalmente en el mercado norteamericano.

En el caso de los productos de cobre, destacan las mayores ventas de chapas, planchas y tiras de cobre refinado por parte de Tecnofil (hacia China y Estados Unidos de América, principalmente) y de alambre de cobre por parte de la

misma empresa. Cabe indicar que los productos siderometalúrgicos en general tuvieron un comportamiento positivo por las mayores cotizaciones de los metales.

Las exportaciones metal mecánicas ascendieron a US\$ 97 millones, nivel inferior en US\$ 13 millones (12 %), debido a las menores ventas al exterior de vehículos de carretera (US\$ 16 millones), máquinas y aparatos eléctricos (US\$ 4 millones) y equipos de uso doméstico (US\$2 millones). En el primer caso, la disminución en las exportaciones se explica porque en el año 2002 Volvo Perú realizó ventas extraordinarias de unidades motrices y para el transporte de mercancías por un monto de US\$ 17 millones hacia Angola y Emiratos Arabes Unidos, producto de la liquidación de un lote luego de que en el 2001 se cerrara la planta de ensamblaje. En el segundo caso, destacan las menores ventas de conductores eléctricos hacia Ecuador por parte de Bice Communications e Indeco. En el último caso, destacan las menores ventas de refrigeradores domésticos por parte de Coldex hacia República Dominicana y Venezuela, principalmente.

Las exportaciones de minerales no metálicos sumaron US\$ 73 millones, cifra superior en US\$ 5 millones (8 %) a la del año anterior. Los productos con mayor incremento en sus ventas fueron los mármoles y travertinos (US\$ 4 millones), baldosas de cerámica (US\$ 2 millones) y cemento tipo "clinker" (US\$ 1 millón). Los principales destinos de exportación de este tipo de productos fueron Estados Unidos, Chile y Ecuador (con una participación conjunta de 76 %).

Finalmente, las exportaciones de otros bienes no tradicionales alcanzaron US\$ 44 millones, monto mayor en US\$ 11 millones (35 %) respecto al año 2002. Destacan las mayores ventas de cámaras especiales para fotografía submarina o aérea y de partes y piezas de aparatos de topografía por parte de Burlington Resources Perú.

#### **7.11.15 Sector Externo 2004**

El 2004 fue un año particularmente favorable para las cuentas externas de la economía peruana. La mayor actividad de la economía mundial, que se tradujo en un aumento del volumen exportado y en una mejora de nuestros términos de intercambio, fueron determinantes para alcanzar por tercer año consecutivo un superávit en la balanza comercial. En el mismo sentido, se registró un aumento en los niveles históricos de transferencias corrientes que se reciben del exterior. Ambos factores se constituyeron en las causas principales para alcanzar un déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos casi nulo. Estos resultados reflejaron principalmente el buen comportamiento de la economía mundial (con un crecimiento de 5,1 % para 2004), lo cual se tradujo tanto en una mayor demanda para nuestros productos de exportación como en mejores precios de la mayoría de nuestros productos tradicionales.

La expansión de la actividad económica mundial, la mejora de nuestros términos de intercambio, las preferencias arancelarias otorgadas por Estados

Unidos y el aumento del flujo de remesas de peruanos en el exterior son los principales factores que explican la evolución favorable de la balanza en cuenta corriente. De esta forma, el déficit se redujo de US\$ 935 millones en 2003 a US\$ 10 millones en 2004. Este escenario, aunado al flujo positivo de los capitales público y privado, permitió en 2004 una acumulación de reservas internacionales netas de US\$ 2 437 millones.

Los términos de intercambio registraron su mayor incremento en los últimos 10 años (9,0 %). El crecimiento de la economía de nuestros principales socios comerciales fue 4,7 %, resaltando los resultados alcanzados por Estados Unidos y China (4,4 y 9,5 %, respectivamente), países que representan en conjunto 34 % de nuestro volumen comercializado con el exterior. Las exportaciones a Estados Unidos –nuestro principal socio comercial – registraron un crecimiento de 51 % debido no sólo a su mayor actividad económica sino también a los beneficios temporales otorgados en el marco de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA). Así, se observó un importante aumento en las ventas de productos textiles y agropecuarios, principales rubros beneficiados con este acuerdo. China, por su parte, se constituyó en el segundo mercado de destino de nuestros productos, desplazando a Reino Unido. Este país asiático viene creciendo a un ritmo promedio de 10 % anual desde hace 20 años. Su influencia en nuestra economía proviene no sólo directamente de la mayor demanda de productos mineros y pesqueros, sino también indirectamente a través del aumento inducido de los precios de nuestros productos de exportación en los mercados internacionales por la mayor demanda de esta nación de 1,3 mil millones de habitantes. Así, el precio del cobre en el mercado internacional aumentó 61 % durante el 2004, el del zinc en 27 % y el del plomo en 72 %.

Por su parte, las cotizaciones del oro y la plata, metales preciosos usados como activos de refugio por inversionistas institucionales, se incrementaron en 13 y 36 %, respectivamente, por la continua debilidad del dólar de los Estados Unidos de América en el mercado internacional de divisas y por la situación geopolítica en el Medio Oriente. Durante el 2004, el dólar de los Estados Unidos continuó debilitándose: se depreció 7,7 % contra el euro y 5,8 % contra el yen, debilidad asociada a los desequilibrios fiscal y externo de la economía norteamericana. No obstante, el mayor crecimiento mundial también ha generado mayores precios del petróleo, lo cual ha tenido un impacto negativo en los países importadores de este producto por sus repercusiones inflacionarias. En el 2004, el precio del barril WTI registró un incremento promedio de 33 %, alcanzando al cierre del año una cotización de US\$ 43 el barril. Han incidido en este resultado la creciente demanda mundial proveniente de economías asiáticas (en particular China e India) y de Norteamérica, la incertidumbre causada por el contexto geopolítico y la limitada capacidad de generar una mayor oferta entre los productores de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

Finalmente, se ha experimentado un alza progresiva de las tasas de interés de referencia de la Reserva Federal de los Estados Unidos.

### **7.11.15.1 Balanza de Pagos**

#### **7.11.15.1.1 Balanza en Cuenta Corriente**

La cuenta corriente de la balanza de pagos alcanzó un ligero déficit de US\$ 10 millones en 2004. Este resultado se atribuye por un lado, al significativo superávit comercial obtenido durante el año que alcanzó los US\$ 2 793 millones (el mismo que obedece al dinamismo de las exportaciones) y por otro, al notorio aumento de las transferencias corrientes que totalizaron US\$ 1 461 millones. De esta manera, la contribución positiva del superávit comercial y las transferencias corrientes, permitió contrarrestar los déficits en la balanza de servicios y renta de factores.

#### **7.11.15.1.2 Balanza Comercial**

El superávit de US \$ 2 793 millones de la balanza comercial fue mayor en US \$ 1 957 millones al logrado el año 2003, debido a que el aumento de US \$ 3 526 millones (39 %) de las exportaciones superó al incremento de US \$ 1 569 millones (19 %) de las importaciones. El crecimiento de las exportaciones obedece tanto a mayores volúmenes embarcados como a mejores precios de exportación. Los precios promedio de exportación se incrementaron en 21 %, en tanto que el crecimiento del volumen de exportación fue de 15 %. El incremento de los precios se explica principalmente por las mayores cotizaciones promedio de los metales: oro (13 %), cobre (62 %) y zinc (25 %). Por su parte, los precios de importación (crecimiento de 11 %) reflejaron los mayores precios del petróleo y derivados (25 %), azúcar (9 %) y trigo (12 %), mientras que los volúmenes importados crecieron en 7 %. Los mayores precios de exportación e importación determinaron que los términos de intercambio aumenten en 9 %.

#### **Términos de Intercambio**

El cálculo del índice de términos de intercambio considera un promedio ponderado de los precios de los principales productos de exportación tradicional y, una canasta de precios de nuestros principales socios comerciales para el resto de productos tradicionales y para el total de las exportaciones no tradicionales. Igualmente en el caso de las importaciones, el índice de precios se calcula como un promedio ponderado de los precios de los principales alimentos y de los combustibles, y la canasta de precios para el resto de importaciones. Cabe señalar que dentro del resto de productos tradicionales se encuentra principalmente el molibdeno, producto que en los últimos años ha ganado progresivamente mayor participación dentro de las exportaciones totales. Así, de 1 % de las exportaciones mineras en el año 2001 pasó a representar el 6 % de las mismas en 2004.

### **7.11.15.1.2.1 Exportaciones**

#### **7.11.15.1.2.1.1 Exportaciones Tradicionales**

La evolución de las exportaciones tradicionales, que mostraron un crecimiento de 42 %, estuvo determinada por el entorno favorable de precios, los que crecieron en promedio 27,7 %. Este efecto precio representó un ingreso

adicional de US \$ 2 227 millones y se calcula como la diferencia entre el valor efectivamente exportado y un valor hipotético derivado de los volúmenes de exportación del año 2004 valorizados al precio promedio del año previo. Adicionalmente, hay que destacar que los volúmenes exportados también crecieron en 10,8 % en promedio, sobresaliendo la harina de pescado y el cobre.

**a) Exportaciones Mineras.** Las exportaciones de productos mineros crecieron 48 %. Destacaron las mayores ventas de cobre, las cuales duplicaron prácticamente el nivel de 2003, debido tanto a mayores volúmenes (19 %) como al alza de 62 % en su precio promedio de exportación. Las ventas externas de este metal ascendieron a US\$ 2 446 millones, monto superior en US\$ 1 186 millones 6 94 % respecto al del año anterior. Cabe resaltar que el Perú es el tercer productor mundial de cobre y el segundo de la región. A nivel de empresas, se observó un mayor volumen exportado por parte de Antamina (89 mil TM), BHP Billiton Tintaya (63 mil TM) y Southern Perú Copper Corporation (15 mil TM). Por su parte, el incremento en el precio de exportación obedece a la mayor cotización internacional de este metal, que en promedio fue US \$ 1,30 por libra y reflejó el mayor dinamismo de los principales países consumidores (China y Estados Unidos), así como una menor oferta de otras naciones productoras (como Chile y Canadá debido a huelgas que afectaron sus niveles de producción). En este contexto, los inventarios mundiales registraron una caída de 89 %.

De manera similar, se registró un incremento en la exportación de oro (13 %), plata refinada (36 %), plomo (93 %) y estaño (66 %). Cabe destacar que Perú es el sexto productor mundial de oro, el tercero de zinc y el segundo de plata. Las ventas de oro al exterior ascendieron a US \$ 2 383 millones y su incremento con respecto al año anterior (US \$ 281 millones) se asoció básicamente al mayor precio promedio de exportación (13 %) ya que los volúmenes exportados crecieron 1 %. Las empresas con mayor incremento en sus exportaciones de este metal precioso durante el 2004 fueron Minera Yanacocha y Buenaventura, seguidas en menor medida por Aruntani y Minera San Simón. Cabe destacar que Yanacocha es el principal productor aurífero de América Latina y registró en el 2004 un récord de ventas de 3 millones de onzas. El alza del precio internacional del oro, cuya cotización promedio fue US \$ 410 por onza troy durante el año, se asoció a su carácter de activo de refugio ante el continuo debilitamiento del dólar norteamericano, los conflictos en el Medio Oriente y las presiones inflacionarias derivadas del aumento en los precios de los combustibles.

Las exportaciones de zinc que ascendieron a US \$ 577 millones tuvieron un crecimiento menor al del resto de los metales (9 %), debido a que el incremento en el precio promedio de exportación fue parcialmente contrarrestado por los menores volúmenes exportados, esto último asociado a la menor producción interna. Entre los factores que explicaron esta reducción se cuenta la menor producción de Antamina debido a que

el mineral minado favoreció la producción de cobre a expensas de la de zinc y de Doe Run, que estaría considerando explotar otros metales a consecuencia de la competencia de China (con menores costos de refinación). Cabe señalar que este país también viene incrementando sus adquisiciones del mineral, estando en camino a convertirse en importador neto de zinc.

Las exportaciones de molibdeno alcanzaron US\$ 407 millones, registrando un incremento de 330 %, lo que determinó que este producto, anteriormente considerado en el resto de productos mineros, se convierta en el cuarto producto minero de exportación, sólo debajo del cobre, oro y zinc. Estados Unidos es el primer productor, seguido de Chile y China, mientras que Perú ocupa el cuarto lugar.

Las ventas al exterior, de plomo, totalizaron US\$ 389 millones, registrándose un aumento de US \$ 188 millones 6 93 % respecto al 2003, tanto por mayores volúmenes embarcados como por un mayor precio promedio de exportación (9 y 78 %, respectivamente). La cotización internacional del plomo fue en promedio US \$ 40,21 por libra, superior en 72 % a la del año anterior. Esta alza responde a la caída de los inventarios en 63 %. Las exportaciones de estaño ascendieron a US\$ 351 millones y se explicaron por las mayores ventas de Minsur en US\$ 139 millones 6 66 %. El alza se asoció tanto a mayores volúmenes (3 %) como al alza en el precio promedio de exportación (61 %). La cotización del estaño en el mercado internacional promedio los US\$ 386 la onza, superior en 74 % a la de 2003. Esta alza responde a su vez al crecimiento de la demanda mundial, en particular la proveniente de China. Las exportaciones de plata (US\$ 260 millones) también registraron un aumento asociado básicamente a un mayor precio de exportación (37 %), ya que los volúmenes embarcados se contrajeron levemente en 0,6 % (principalmente por la menor comercialización de este metal ya que se registró un aumento de la producción interna). Así, la plata cotizó en promedio en US\$ 6,69 por onza en el mercado internacional, reflejando la mayor demanda del sector industrial (en especial el sector de electrónica), así como por el debilitamiento del dólar norteamericano. Las exportaciones de hierro aumentaron en US \$ 34 millones y las del rubro otros metales en US\$ 5 millones.

- b) **Petróleo y Derivados.** Las ventas al exterior de petróleo y derivados ascendieron a US \$ 646 millones, registrándose un incremento de US\$ 25 millones 6 4 %, asociado a los mayores precios promedio de exportación (16 %). Cabe destacar que en septiembre se inició la comercialización de nafta por parte del operador del proyecto Camisea (registradas dentro de las exportaciones de hidrocarburos). El mercado de destino fue los Estados Unidos y el monto exportado en el año ascendió a US\$ 69 millones.
- c) **Pesqueras.** Las exportaciones de harina de pescado totalizaron en el año US\$ 954 millones, con un incremento de 29 % respecto al 2003, reflejando tanto la recuperación de la extracción de anchoveta, como el alza de la

cotización internacional a niveles de US\$ 625 la TM en promedio. Esto último estuvo asociado principalmente a la mayor demanda de China (mercado que captó 45 % de nuestras exportaciones en este rubro). Otros mercados de destino fueron Japón y Alemania (con participaciones de 12 y 8 %, respectivamente).

- d) Agrícolas. En lo referente a las exportaciones agrícolas, destacaron las mayores ventas de café que crecieron en US \$ 109 millones 6 60 % durante el año. Se registró tanto mayores volúmenes como un precio más elevado, debido a la consolidación del café peruano en el mercado internacional como un producto de calidad, así como por una menor oferta de naciones productoras como Colombia y Honduras.

#### **7.11.15.1.2.1.2 Exportaciones No Tradicionales**

Las exportaciones de productos no tradicionales ascendieron a US \$ 3 476 millones, monto superior en 33 % al de 2003 y que refleja la mayor venta de productos textiles, agropecuarios, siderometalúrgicos y joyería, químicos y pesqueros. En el rubro de productos textiles destacó la mayor exportación de prendas de vestir, que representó el 87 % del crecimiento total (US \$ 233 de US \$ 269 millones), por los beneficios derivados del ATPDEA. Las exportaciones de textiles totalizaron US \$ 1 092 millones, registrando un incremento de 33 % respecto a las de 2003. Durante el año se generó incertidumbre en este mercado debido al fuerte impacto que tendría la competencia de los textiles chinos por la finalización, a partir del 1 de enero de 2005, de las cuotas impuestas por los países industrializados en el Acuerdo Multifibras. Las exportaciones de productos agropecuarios no tradicionales ascendieron a US \$ 799 millones, produciéndose un alza de US \$ 175 millones 6 28 %, principalmente en espárragos frescos, paprika y leche evaporada (esta última orientada principalmente a Centroamérica).

En el caso de productos químicos destacaron las mayores ventas al exterior de cosméticos y polímeros a los Estados Unidos, Ecuador, Colombia y Bolivia; mientras que en el de los siderometalúrgicos y joyería resaltan las mayores exportaciones de productos de cobre, zinc y artículos de joyería, favorecidos por las altas cotizaciones internacionales. Las ventas al exterior de productos pesqueros no tradicionales totalizaron US \$ 277 millones, registrando un incremento de US \$ 72 millones o 35%, respecto al año anterior. Al interior de este rubro, destacó la mayor comercialización de crustáceos y moluscos congelados y pescado congelado, en particular, de la especie merluza. El dinamismo de las exportaciones también se observó en las mayores ventas al exterior de maderas y papeles, en US \$ 42 millones 6 24 %; productos químicos, en US \$ 99 millones 6 31 %; sidero-metalúrgicos y joyería en US \$ 130 millones 6 49 %; minerales no metálicos en US \$ 21 millones 6 28 % y productos metal-mecánicos en US \$ 36 millones 6 36 %.

#### **7.11.16. Sector Externo 2005**

Durante el año 2005 la actividad económica mundial continuó creciendo a tasas sostenibles, lo cual tuvo un impacto positivo tanto en los términos de

intercambio como en los volúmenes exportados, particularmente de nuestros productos tradicionales. Asimismo, continuaron aumentando las exportaciones no tradicionales, en especial las de los productos textiles y agropecuarios, debido a los beneficios temporales otorgados en el marco de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA). Estos factores permitieron que este año se registrara no sólo un superávit de la balanza comercial, sino también que se alcanzara un resultado positivo en la balanza de cuenta corriente, situación que no se observaba desde el año 1979.

El crecimiento de la economía mundial estuvo impulsado por condiciones financieras propicias y políticas macroeconómicas acomodaticias, en un contexto de alzas de los costos energéticos. Cabe señalar que, mientras la actividad de la economía mundial creció 3,4 %, nuestros socios comerciales lo hicieron en 4,0 %. El crecimiento de los Estados Unidos de América fue de 3,5 %, tasa menor al 4,2 % registrado el año anterior. Este crecimiento refleja en cierta medida el efecto que ha tenido sobre la economía norteamericana el retiro del estímulo monetario por parte de la Reserva Federal (FED), los daños causados por los fenómenos climatológicos y los elevados precios de los energéticos.

La FED elevó su tasa de interés en ocho oportunidades durante el año, la cual pasó de 2,25 a 4,25 %, en medio de presiones inflacionarias, reflejadas en los distintos indicadores de precios como el índice de gasto de consumo personal y el índice de precios al por mayor, los cuales mostraron tasas elevadas en el primer semestre. Contribuyó a ello también la solidez del mercado laboral, el aumento del consumo privado y el dinamismo del sector construcción. Por otro lado, la solidez de las ganancias corporativas, la mejora de los balances financieros y algunos indicios de recuperación de la inversión, compensaron los factores desfavorables ocurridos durante el año.

La favorable coyuntura externa contribuyó este año a obtener un superávit comercial por cuarto año consecutivo y un resultado positivo en la balanza en cuenta corriente por primera vez desde 1979. El notable crecimiento de las exportaciones en los últimos años se sustenta tanto en el dinamismo de nuestros principales socios comerciales como en los altos precios de nuestras materias primas. Estos resultados junto con una entrada neta de capitales permitieron que este año se acumulen reservas internacionales por US \$ 1466 millones.

En los países asiáticos destacó el crecimiento económico de China, el cual mostró un crecimiento económico de 9,9 %, cercano al 10,1 % registrado el año anterior, no obstante las medidas aplicadas por su gobierno para suavizar el ritmo de crecimiento. El Banco Central de este país revaluó su moneda en 2,1 %, pasando el tipo de cambio de 8,3 a 8,1 yuanes por dólar, y estableció un régimen de flotación respecto a una canasta de monedas dentro de una banda estrecha. La revaluación del yuan favoreció en el corto plazo el dinamismo del mercado de materias primas, debido al abaratamiento de las importaciones de dichos productos realizadas por China. De esta manera, se produjo un



incremento considerable de la demanda de estos productos, teniendo en cuenta que China representa alrededor de un quinto de la demanda mundial de cobre, un quinto de la demanda de aluminio y un tercio de la de hierro. Por su parte, Japón registró un moderado crecimiento de 2,7 %, aunque continuó inmerso en el proceso deflacionario que lo afecta desde hace varios años.

Los países de la Eurozona mostraron un discreto crecimiento asociado a bajas tasas de expansión de la demanda interna. La desaceleración de la actividad económica de la región fue resultado de bajas tasas de crecimiento, respecto al año previo, de países como Alemania y Reino Unido. En el caso de Alemania, el crecimiento del PBI fue de 0,9 % reflejo de bajos niveles de exportación. Por su parte, el crecimiento en el Reino Unido fue de 1,8 % resultado de la desaceleración del sector inmobiliario. En el débil crecimiento de esta zona influyó el alza de los precios de los combustibles, el cual generó presiones inflacionarias y llevó a que el Banco Central Europeo eleve su tasa de interés a 2,25 %, luego de permanecer en 2,0 % por un periodo de cinco años.

Por otro lado, los principales socios comerciales de América Latina registraron en conjunto un crecimiento de 5,3 %, sustentado principalmente en la recuperación económica registrada en Argentina y Venezuela, y en el ciclo expansivo de la economía de Chile. La región en conjunto también se benefició por los altos precios de las materias primas, los que impactaron favorablemente las cuentas externas de nuestros países, llevando a que varios de ellos registren superávit en cuenta corriente tras varias décadas de resultados deficitarios. El alza de los precios de las materias primas, junto a los mejores fundamentos, se reflejó en una tendencia positiva de los indicadores de riesgo país en los países de la región, los que alcanzaron mínimos históricos. Esta situación facilitó el mayor y mejor acceso al mercado internacional de capitales, principalmente a través de la emisión de bonos y del prepago de deuda externa como fueron los casos de Argentina y Brasil para el mejoramiento del perfil y estructura de la misma.

En el aumento del precio de las exportaciones fue determinante el incremento en la cotización del cobre en 29,5 %, del oro en 10,5 %, del zinc en 32,6 % y del molibdeno en 65,4 %. En el caso del cobre, el incremento de su cotización internacional se atribuyó tanto a un aumento de la demanda, como a restricciones de oferta de este producto. En el primer caso se observó una mayor demanda con fines industriales, en particular de China, y de fondos de inversión. Por el lado de oferta se registraron problemas en las principales zonas productoras por disputas laborales en Estados Unidos de América y Chile y problemas técnicos de abastecimiento en Zambia, Tailandia e India.

La cotización del oro continuó la tendencia creciente de los últimos 5 años y sobrepasó los US \$ 500 la onza. La demanda por el metal precioso estuvo vinculada principalmente a su carácter como activo de refugio en un entorno caracterizado por presiones inflacionarias derivadas del alza del precio del petróleo, los desequilibrios de la economía mundial, los riesgos de ataques terroristas, así como a aquella proveniente de los sectores de joyería de China, India y países del Medio Oriente. Por otro lado, el aumento del precio del zinc

fue impulsado por una mayor demanda proveniente de países como China, India y Corea.

#### **7.11.16.1 Balanza de Pagos**

##### **7.11.16.1.1 Balanza en Cuenta Corriente**

En el año, la obtención de un superávit en cuenta corriente se explicó fundamentalmente por el incremento de las exportaciones en 35,3 %. Igualmente contribuyó a dicho superávit el crecimiento de las transferencias corrientes, principalmente el de las remesas de trabajadores residentes en el exterior y los beneficios por los altos precios de las materias primas.

##### **7.11.16.1.2 Balanza Comercial**

El crecimiento de las exportaciones ha hecho posible que se registre superávit comercial desde 2002. En el 2005, éste ascendió a US \$ 5 260 millones, superior en US \$ 2 256 millones al de 2004 y equivalente a 6,6 puntos porcentuales del PBI.

Conviene destacar que de nuestros principales socios comerciales, Estados Unidos de América y China representaron en conjunto el 36 % de nuestro volumen comercializado con el exterior en 2005. Las exportaciones hacia Estados Unidos, que representaron cerca de la tercera parte del total exportado, crecieron en 43 % favorecidas por la mayor actividad económica del país del norte y también por los beneficios temporales otorgados por la Ley de Promoción Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), en particular, de los productos textiles y agropecuarios. Por su parte, las exportaciones hacia China crecieron en 50 % en un entorno de mayor crecimiento económico de este país, lo que causó un incremento en la demanda de harina de pescado y de cobre. Cabe destacar que en el 2005, Reino Unido no se encuentra entre los trece principales socios comerciales debido a que las más importantes empresas exportadoras de oro dirigieron sus envíos hacia Suiza y Canadá.

#### **Términos de intercambio**

La mayor demanda mundial por nuestros principales productos de exportación continuó siendo determinante para la mejora de los términos de intercambio por cuarto año consecutivo. En el año, los términos de intercambio mostraron un aumento de 5,2 % como resultado del incremento en el precio de las exportaciones de 16,3 %, superando al de las importaciones que lo hizo en 10,6 %.

##### **7.11.16.1.2.1 Exportaciones**

Las exportaciones sumaron US\$ 17 336 millones durante el 2005, cifra superior en US \$ 4 527 millones a la alcanzada en el 2004. El incremento de 35,3 % de las exportaciones fue consecuencia de mayores precios de exportación por 16,3 % así como de un mayor volumen exportado por 16,2 %. Por categoría de producto, las exportaciones tradicionales, que representaron tres cuartas partes de nuestra oferta exportable, ascendieron a US \$ 12 919 millones, mientras que las no tradicionales sumaron US \$ 4 277 millones. Estos niveles fueron

superiores en 40,4 y 22,9 % respectivamente a los de 2004. Las exportaciones tradicionales registraron un mayor dinamismo, debido principalmente a los altos precios internacionales de los minerales.

**a) Exportaciones Mineras.** De los minerales exportados, dos terceras partes están constituidas por ventas al exterior de cobre y oro. En el caso del cobre, el mayor valor exportado se explicó por el incremento de 29,5 % en los precios de exportación y de los volúmenes exportados en 4,6 %.

En el caso del oro, la mayor exportación fue consecuencia principalmente de la puesta en marcha del proyecto Alto Chicama y de la mayor producción de Yanacocha que hicieron posible mayores embarques de este metal. El mayor valor exportado en el año fue reflejo del incremento en 18,2 % del volumen exportado aunado al aumento en 10,5 % de los precios de exportación del metal precioso.

Otro mineral de exportación de gran crecimiento fue el molibdeno que en los últimos dos años ha mostrado significativas ventas en el exterior. Su valor exportado pasó de US \$ 95 millones en el 2003 a US \$ 1 149 millones en el 2005, registrando incrementos tanto por el lado de precios como por el de volúmenes. Este mineral es de gran demanda en la industria de transistores; construcción y en aleaciones para construcción y piezas de avión y automóviles dado su alto nivel de tolerancia a la corrosión y resistencia. Además, este mineral se ha posicionado como el cuarto de importancia dentro de las exportaciones tradicionales, tras el cobre, oro y petróleo, superando incluso a la harina de pescado y al zinc.

Las ventas de plomo al exterior fueron por US \$ 491 millones, superando en 26,3 % a las alcanzadas el año previo. Por su parte las exportaciones de hierro totalizaron US \$ 216 millones, lo cual significó un aumento de 67,4 %, explicado básicamente por el incremento de 51,9 % en el precio exportado, impulsado a su vez por la mayor demanda generada por la industria del acero, principalmente por parte de China.

Del mismo modo, las ventas de zinc al exterior subieron 39,6 %, favorecidas por la mayor demanda mundial proveniente de los países asiáticos y por el incremento del precio internacional en 32,4 %. Así, las 54 exportaciones de este metal crecieron US \$ 228 millones y correspondieron principalmente a las ventas de las empresas mineras tales como Milpo, Volcán y Yauliyacu. Entre los minerales de exportación se vendió plata refinada por US\$ 281 millones, es decir, 7,9 % más que lo vendido en el 2004.

**b) Petróleo y Derivados.** El cuarto rubro de exportaciones tradicionales, petróleo crudo y derivados, tuvo en el 2005 un desempeño sobresaliente. Se exportó por US \$ 1 526 millones, lo que significó un incremento de 136,2 % respecto a la cifra del año anterior. Este crecimiento fue resultado tanto del aumento de 62,5 % de volumen exportado como por 45,4 % de mejores precios. En el resultado registrado influyeron las mayores exportaciones de Camisea, que representaron el 21 % del total de exportaciones de los productos derivados.

- c) Pesqueras. Las exportaciones de productos pesqueros aumentaron de US \$ 1 104 millones a US \$ 1 303 millones entre 2004 y 2005. Las ventas de harina de pescado explicaron este incremento al subir 20,2 %, impulsadas tanto por los mayores volúmenes exportados como por el aumento de precios de exportación, siendo sus principales mercados China, Alemania y Japón.
- d) Agrícolas. Las ventas al exterior, de productos agrícolas, sumaron US \$ 331 millones, suma ligeramente por encima a la registrada el año anterior de US \$ 325 millones. Las exportaciones de café sumaron US \$ 306 millones, cifra mayor en 5,6 % a la alcanzada el año previo debido a que el aumento del precio compensó la caída en los volúmenes exportados, la misma que estuvo asociada a fenómenos climatológicos desfavorables en el sur del país y a problemas de estacionalidad. En el caso del azúcar, el aumento en el precio de exportación no contrarrestó la caída en el volumen exportado, por lo que las ventas cayeron 12,8 % en el año. Por su parte, las exportaciones de algodón sufrieron la disminución en precios y volúmenes vendidos, generando que las ventas al exterior cayeran 47,7 %.

#### **7.11.16.1.2.1.1 Exportaciones No Tradicionales**

Las exportaciones no tradicionales mostraron un crecimiento de 22,9 %, asociado a las inversiones realizadas en el sector agropecuario, a las mayores exportaciones textiles, así como a los mejores precios internacionales en el caso de los productos siderometalúrgicos y joyería.

Las exportaciones de textiles, el rubro no tradicional más importante por su valor exportado, pasaron de US \$ 1 092 a US \$ 1 275 millones. Al igual que en el año 2004, el aumento se explicó por las mayores ventas de prendas gracias a los beneficios generados del ATPDEA. En ese sentido, las ventas de estos productos se concentraron en el mercado de Estados Unidos (63 %) y a nivel regional en los mercados de Venezuela y Chile (13 % en conjunto). Asimismo, las ventas se vieron favorecidas por la imposición de cuotas textiles a China por parte de Estados Unidos y la Unión Europea. Las ventas al exterior, de los productos agropecuarios, alcanzaron a US \$ 1 009 millones en el año, equivalente a un incremento anual de 26,0 %. En el aumento de estas ventas influyó el mayor volumen exportado de 28 % ya que el precio promedio de los productos vendidos casi no registró variación.

En este sector, conviene destacar el aumento de 54,5 % en las exportaciones correspondientes al rubro de té, café, cacao y esencias. En el rubro de productos pesqueros, las exportaciones aumentaron 16,4 %, aunque con un comportamiento diferenciado por tipo de producto. Las ventas de pescado congelado, pescado seco y crustáceos congelados subieron, mientras que las de preparaciones y conservas disminuyeron. En cuanto a las exportaciones de productos químicos, éstas alcanzaron a US \$ 538 millones, equivalente a un aumento anual de 29,5 %. En particular destacaron las ventas al exterior de productos químicos orgánicos e inorgánicos, así como artículos manufacturados

de plástico dirigidos a los mercados de Estados Unidos, Colombia y Ecuador. Finalmente, las exportaciones de minerales no metálicos crecieron 25,0 %, destacando el incremento de 34,5 % de la venta de cemento y materiales de construcción. Las exportaciones de productos siderometalúrgicos y joyería aumentaron en 26,1 %, sobresaliendo las de productos de plomo y plata que lo hicieron en 77,4 y 54,5 % respectivamente. Asimismo, las ventas de productos de metal mecánica aumentaron en 39,6 %, destacando el incremento de las exportaciones de artículos manufacturados de hierro y acero en 141,5 %, de maquinaria y equipo generadores de fuerza en 119,2 % y de equipos de uso doméstico en 78,9 %.

## Capítulo 8

# ALGUNAS EXPERIENCIAS INTERNACIONALES EN POLÍTICA DE EXPORTACIONES

### 8.1 América Latina

#### 8.1.1 La Experiencia de Colombia

Como en muchos países de América Latina, el desarrollo económico de Colombia durante el siglo XX estuvo estrechamente ligado al comportamiento de su comercio exterior. Las fluctuaciones de los términos de intercambio y el comportamiento de los volúmenes de las exportaciones determinaron los ciclos de la actividad económica y los puntos de inflexión más importantes de la estructura productiva del país. El nivel de apertura de la economía colombiana fue relativamente bajo durante el siglo y aún hoy continúa siéndolo. Esto último es particularmente llamativo ante la impresionante caída en los costos de transporte y comunicaciones y ante la tendencia hacia la reducción en los niveles de protección arancelaria y no arancelaria, la cual fue particularmente fuerte en la última parte del siglo XX.

##### 8.1.1.1 1956 - 1967: Grandes Restricciones

Una vez pasados los efectos de la bonanza cafetera, el país volvió a experimentar problemas cambiarios y se volvieron a endurecer los controles de cambios y las restricciones cuantitativas a las importaciones, a la vez que se introdujeron nuevos instrumentos encaminados a reducir la demanda por divisas, tales como los depósitos previos a las importaciones y los sistemas de trueque y compensación con países específicos. También en este periodo se creó el Certificado de Cambio y el sistema formal de control a las importaciones con las listas de licencia previa y prohibida importación, buscando racionalizar lo existente hasta entonces<sup>17</sup>.

<sup>17</sup> Alejandro Carlos (1976), *Colombia: Foreign Exchange Regimes and Economic Development*, NBER and Columbia University

En algunos años particulares de este periodo, en los cuales la escasez de divisas se mitigaba por apoyos externos, como el de la Alianza para el Progreso, proveniente de EEUU, o el primer préstamo del Fondo Monetario Internacional, la política de importaciones se relajó de manera temporal, lo cual se hizo especialmente mediante aumentos en la tasa de aprobación de solicitudes bajo el régimen de licencia previa, más que mediante el traslado de productos a las listas de libre importación<sup>18</sup>. En todas esas ocasiones, sin embargo, las fases de liberalización fueron cortas y seguidas por periodos de fuerte restricción.

La política de estímulo a las exportaciones no tradicionales también recibió impulso en este periodo de estrechez de divisas. El "Plan Vallejo" -un sistema de exención de aranceles y restricciones para las importaciones de insumos y bienes de capital usados en exportaciones- se introdujo en 1959 y empezó a utilizarse más intensamente en 1962. En 1961, además, el gobierno introdujo subsidios directos a las exportaciones no tradicionales con los llamados Certificados de Abono Tributario (CAT), que en la década de los ochenta pasaron a convertirse en los Certificados de Reembolso Tributario (CERT).

Durante la mayor parte de este periodo, además, se mantuvo un sistema de tasas de cambio múltiples, dejando las más bajas para las exportaciones cafeteras y las importaciones esenciales y permitiendo un diferencial a favor de las exportaciones no tradicionales. En 1967, finalmente, se creó el Fondo de Promoción de Exportaciones (Proexpo), vinculado al Banco de la República (ente emisor), a través del cual se canalizaron durante muchos años los subsidios al crédito sectorial. Ese Fondo fue transformado a comienzos de los noventa en el Banco de Comercio Exterior -BANCOLDEX-, que aún existe.

#### **8.1.1.2 1968-1981: Nueva liberalización comercial**

El principal mérito del nuevo régimen de minidevaluaciones y del Estatuto Cambiario que entraron en vigencia en 1967 fue el de introducir un ambiente de estabilidad, después de muchos años de cambios impredecibles y en ocasiones caóticos en las políticas comerciales y de controles cambiarios. El sector externo se estabilizó y la década de los sesenta terminó en relativa calma. En los primeros años setenta, además, las exportaciones no tradicionales se vieron favorecidas por la devaluación del dólar y por el auge de precios del petróleo, cuya incidencia se dió principalmente a través de Venezuela, país que empezó a importar cantidades importantes de productos colombianos.

En estas circunstancias, Colombia inició un proceso de flexibilización gradual de los controles a las importaciones, el cual estuvo en parte encaminado a combatir las presiones inflacionarias que se empezaban a observar en ese periodo. En 1971, además, una nueva legislación transfirió del Congreso al Gobierno la facultad de modificar la estructura de tarifas arancelarias, la cual empezó a usarse en un importante proceso de racionalización de esa

<sup>18</sup> Por esta razón, la participación del valor de las compras externas realizadas bajo el régimen de "libre importación" en las Importaciones totales no es un buen indicador de mayor libertad de importaciones (Villar, 1985; Martínez, 1986).

estructura a partir de 1973. Pese a la gran bonanza de precios del café que se inició en 1976, el proceso de liberalización comercial se mantuvo gradual hasta el final del gobierno de López Michelsen. Ese proceso sólo se aceleró de manera significativa en 1978 en un ambiente de creciente endeudamiento externo público, dirigido a financiar el ambicioso plan de obras públicas en infraestructura de la administración Turbay. Como resultado, los primeros años ochenta, cuando la bonanza cafetera ya había desaparecido, coincidieron en su aparición un importante déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos y un notorio proceso de apreciación real del peso, el cual se produjo a través de la inflación, a pesar de la persistencia del sistema de minidevaluaciones nominales diarias.

#### **8.1.1.3 1982-1985: La crisis de la deuda latinoamericana**

Aunque los niveles de deuda externa de Colombia no llegaron a ser tan grandes como los de otros países de América Latina, el aumento de las tasas de interés y el cierre abrupto de los mercados financieros internacionales a partir de 1982 afectaron negativamente al sector externo colombiano. El ritmo de minidevaluaciones tuvo que acelerarse y la tasa de cambio real se depreció, a la vez que se hicieron más estrictos los controles a las importaciones y se incrementaron las tarifas arancelarias. De todo este proceso, el país salió relativamente bien librado comparado con otras naciones del continente. El PIB creció año tras año, aunque en forma más lenta que en el decenio anterior y el país pudo atender oportunamente sus pagos de deuda externa, sin tener que recurrir a reestructuraciones forzadas.

#### **8.1.1.4 1985-2004: "La apertura"**

A mediados de la década de los ochenta, las inversiones que se habían realizado en los años precedentes en los sectores del petróleo y el carbón permitieron incrementar sustancialmente los ingresos de divisas, los cuales se vieron reforzados, además, con una mini bonanza en los precios del café. En 1985, por otra parte, empezaron a sentirse los efectos de una depreciación acelerada del peso, la cual se realizó íntegramente a través del sistema de minidevaluaciones diarias y sin los traumatismos propios de las devaluaciones abruptas que se hicieron en otros países de América Latina. Adicionalmente, en 1985 se incrementaron drásticamente las tarifas a las importaciones mediante la imposición de una sobretasa arancelaria generalizada de 16%. Con ello se inició un proceso de sustitución de controles cuantitativos a las importaciones por políticas más basadas en el sistema de precios, proceso que habría de mantenerse hasta comienzos de la década de los noventa.

En 1989, a finales de la administración Barco (1986-1990), se tomó la decisión de abrir la economía de manera más decidida, aunque gradual. Se estableció un cronograma que incluía el desmantelamiento acelerado de la mayor parte de las restricciones cuantitativas. Se mantenían cuotas para algunos bienes de consumo cuya importación había sido tradicionalmente muy restringida. Esas cuotas, sin embargo, habrían de ser asignadas en forma más transparente que en el pasado, mediante un esquema de subastas. Adicionalmente, las tarifas arancelarias habrían de reducirse gradualmente, en un plazo total de cuatro



años. Este cronograma, sin embargo, se aceleró con la elección del gobierno de César Gaviria, aún antes de que éste se posesionara, en agosto de 1990. Para fines de 1990 se habían eliminado virtualmente todas las restricciones cuantitativas a las importaciones y un año más tarde se habían llevado los niveles de las tarifas arancelarias a un promedio de 11%<sup>19</sup>.

A la vez que se abandonó el enfoque gradual a la apertura comercial, Colombia adoptó decisiones encaminadas a abrir la cuenta de capitales en un momento en que el flujo de recursos financieros hacia toda América Latina alcanzaba niveles sin precedentes<sup>20</sup>. En consecuencia, la apertura comercial coincidió nuevamente, tal como había sucedido entre 1978 y 1982, con un notorio proceso de apreciación real del peso y con un fuerte deterioro en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Esto implicó que si bien aumentaron de manera muy notoria las importaciones, no sucedió lo mismo con las exportaciones, expresadas como porcentaje del PIB. Tal como anotamos anteriormente, la famosa "apertura" de los primeros años noventa no logró aumentar el indicador de comercio total (exportaciones + importaciones)/PIB por encima de los niveles que ya se habían alcanzado a finales de los ochenta<sup>21</sup>. Ese indicador sólo se incrementó de manera sustancial con posterioridad a 1998, como consecuencia fundamentalmente del gran aumento de las exportaciones de petróleo.

En cualquier caso, la combinación de apreciación cambiaria y déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos hizo que la vulnerabilidad externa de la economía colombiana se incrementara fuertemente, creando las condiciones para la gran crisis económica que se desató a finales de los noventa, cuando las condiciones financieras internacionales cambiaron de manera abrupta. En esta ocasión, el ajuste no se realizó como en anteriores crisis de balanza de pagos, mediante restricciones arancelarias y no arancelarias a las importaciones. El peso del ajuste se concentró en la depreciación de la tasa de cambio y en la más grande recesión que hubiese experimentado la economía colombiana en su historia reciente. El producto interno bruto colombiano, que había tenido tasas de crecimiento positivas durante casi setenta años, se redujo en más de 4% en 1999 y se mantuvo con muy bajas tasas de crecimiento en los tres años subsiguientes.

## **8.1.2 La Experiencia de Brasil**

### **8.1.2.1 La política industrial y de exportaciones en Brasil a partir de 1985: una descripción sucinta**

La liberalización comercial unilateral de los primeros años de la década de los noventa supone un hito de ruptura en la historia de la política industrial

<sup>19</sup> Ocampo, J.A. y L. Villar (1992), "Trayectoria y Vicisitudes de la Apertura Económica Colombiana", *Pensamiento Iberoamericano*, o.21, pp 165-186.

<sup>20</sup> Villar Gomez, Leonardo and Hernan Rincon (2003), "Capital Flows and Foreign Exchange Regimes in the Colombian Economy", IAlbert Berry and Gustavo Indart (eds.). *Critical Issues in Financial Reform*, Transaction Publishers, New Brunswick (USA) and Won (UK).

<sup>21</sup> En Villar (2000) se muestra que la proporción de bienes transables en la producción colombiana se redujo en la década de los noventa y se sugiere que desde ese punto de vista, en lugar de abrirse, la economía colombiana se cerró en dicho periodo.

y de comercio exterior de Brasil. Esta ruptura tiene menos que ver con la intensidad de la exposición a la competencia exterior producida por la liberalización -exposición que fue, en realidad, limitada-, o con la velocidad de la «apertura», que con el cambio de dirección que ésta representó para los agentes económicos: la competencia de productos importados pasó a ser un instrumento de política industrial, después de décadas en que ésta se identificaba, por encima de todo, con la protección del mercado interior frente a la competencia exterior.

Tal vez derivada de la importancia simbólica de esta ruptura, la liberalización comercial sea a menudo asociada a una política de hands off del Gobierno en el área de las políticas microeconómicas y, por lo tanto, sea percibida como expresión de una fase en que no hubo política industrial. No obstante, cualquier análisis más cuidado de la evolución de la política industrial y de comercio exterior del país, en los últimos 15 años, es capaz de demostrar que la liberalización comercial no fue el único instrumento de política utilizado y que la política industrial siguió existiendo, convirtiéndose, incluso, en una actividad crecientemente presente en los niveles sub nacionales de Gobierno.

Esquemáticamente, es posible distinguir, a partir de 1985, tres fases en la historia de la política industrial y de comercio exterior en Brasil:

- La primera, que se extiende desde el año 1985 al 1990, está marcada, esencialmente, por la crisis fiscal y reguladora del Estado, que se traduce: i) en el gradual desmantelamiento de la estructura de incentivos fiscales y financieros y de la institucionalidad de la política de exportación (cuya mayor expresión es la desaparición de la CACEX, en 1990); y ii) en la presentación sucesiva de varios programas en el área de la política industrial, que en la práctica no llegaron a ponerse en marcha.

En medio de la crisis, el debate sobre la importancia de la apertura comercial, como instrumento de política industrial, gana peso y se ensayan, a partir de 1988, los primeros movimientos de reducción de los aranceles de importación. Además, incluso en medio del agravamiento de la crisis, tiene lugar una ruptura importante y positiva, con el estrechamiento de los lazos comerciales y de integración económica con Argentina, dentro de un modelo aún fuertemente marcado por la tradición de las negociaciones del ALADI.

- La segunda va de 1990 a 1995 y está dominada por un proceso unilateral de liberalización comercial, concluido en 1993 e iniciado en 1990, con la desaparición de una amplia gama de barreras no arancelarias. Ese proceso unilateral interactúa estrechamente con movimientos al frente de negociaciones externas: la participación de Brasil en las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay, en la que Brasil fija en el 35% los aranceles de todos los productos industriales; la profundización del proceso de integración subregional, con la creación del Mercosur; y la adopción de un método automático y universal de liberalización comercial intrazonal, en detrimento del modelo de

liberalización sectorial y limitado de la tradición de los acuerdos del ALADI. A pesar de estar dominada por una trayectoria de liberalización, esta etapa no implicó el abandono de las políticas activas en el ámbito industrial y de exportación. En política industrial ganaron importancia instrumentos horizontales, como el Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (PBQP), mientras que se reintroducían mecanismos de apoyo financiero a la exportación, a través de la creación de Proex y de Finamex, ambos al principio de la década.

- La tercera etapa, que se inicia en 1995, está cada vez más marcada por las preocupaciones por la vulnerabilidad externa de la economía brasileña –en un contexto de crisis económicas recurrentes en el ámbito internacional–, y se caracteriza por la interrupción del proceso de liberalización y por la consolidación de un «neoactivismo» en política industrial, orientado, principalmente, por el objetivo de aumentar las exportaciones. Con relación al primer punto, hay cierta reversión de la tendencia de liberalización arancelaria: se amplía el uso, por parte de las autoridades brasileñas, de medidas de protección contingente, especialmente de las acciones antidumping y de no concesión automática de licencias de importación, y Brasil evita comprometerse en el estrechamiento de la integración subregional, además de resistirse a la revisión liberalizadora del Arancel Exterior Común del Mercosur. En compensación, se intensifica significativamente la agenda de negociaciones comerciales del país: éstas pasan a involucrar negocios preferentes con los principales socios comerciales y de inversión de Brasil (Estados Unidos, en el ALCA, y negociaciones birregionales con la Unión Europea) y, a partir de 2002, una nueva Ronda de negociaciones multilaterales en la OMC.

Por lo que se refiere al segundo aspecto –el «neoactivismo»–, su mayor expresión son las iniciativas para ampliar la actuación pública en la financiación de las exportaciones –movimiento en que el papel del BNDES ha sido esencial– y para reducir la incidencia tributaria y la carga burocrática sobre las ventas externas. En el ámbito de la política industrial strictu sensu, se revitaliza el activismo, a través del Régimen Automotriz, aunque también se manifiesta en otros programas sectoriales de apoyo a la inversión, así como en iniciativas de los Estados y municipios de concesión de incentivos para atraer inversiones.

Este esbozo de los distintos periodos es suficiente para dejar claro que, desde el punto de vista de la política industrial y de comercio exterior, el periodo que se inicia en 1985 está marcado por tendencias contradictorias que se resisten a lecturas y análisis simplificadores. Retrospectivamente, es posible afirmar que Brasil nunca ha abandonado su fuerte tradición de política industrial, solamente pasando a incluir dosificadamente, la competencia exterior vía importaciones –y la competencia doméstica, a través de la política de competencia– en el centro de instrumentos y objetivos de las políticas microeconómicas. Además, políticas horizontales –apoyo a la exportación y a las pequeñas empresas

y financiación de inversiones productivas—han ido ganando peso relativo frente a las políticas de corte marcadamente sectorial, las cuales, todavía, siguen existiendo. De hecho, en la década de los noventa, persistían varios programas típicos de política industrial de cuño sectorial como la ley de informática, el régimen de automoción o los programas del BNDES de apoyo a los sectores textil y de calzado. Además, hay un conjunto de unidades de la Federación que aplica, a inversiones y reinversiones en actividades industriales y agroindustriales, programas de ayuda a la financiación, la mayoría de los cuales incluye el aplazamiento de los impuestos y la ayuda al pago de esos tributos. Una característica específica de algunos programas se refiere al hecho de que la financiación puede incluir exclusivamente capital de rotación —sin incluir inversión, como se exige en los programas federales—. Además, en general, los paquetes estatales de incentivo, especialmente a grandes proyectos de inversión, incluyen la donación o venta en condiciones favorables de infraestructura (incluso terrenos) dedicada a la implantación de la empresa.

#### **8.1.2.2 Apertura comercial, comportamiento industrial y exportaciones en los años 90**

La evaluación del comportamiento de la industria y de la evolución de la estructura industrial en la década de los noventa atribuye a la liberalización comercial un papel central entre los factores condicionantes del carácter de la industria brasileña en el cambio de siglo. Por un lado, los defensores de la apertura comercial le atribuyen a ésta las ganancias en la productividad y el aumento de la competitividad obtenidos por la industria a lo largo de la década. Por otro lado, los críticos de la liberalización ven en la apertura «precipitada» el origen no sólo de las dificultades por las que la industria pasó en esta década, sino hasta incluso de un proceso de «desindustrialización», cuyo paradigma sería el sector de bienes de capital.

Es indiscutible el papel central de la liberalización comercial como factor condicionante de la evolución por la que pasó la industria brasileña en los años noventa. Esta contribuyó, de forma directa, a moldear un ambiente de negocios caracterizado por un grado de respuesta de los mercados muy superior al vigente durante las décadas anteriores, convirtiendo la persecución del aumento de la productividad y de la competitividad en objetivo central de las estrategias empresariales. Además, la liberalización comercial constituyó una condición previa esencial para la drástica reducción de los niveles de inflación, posterior a julio de 1994.

Diversos estudios resaltan el papel de la apertura comercial como factor inductor del crecimiento de la productividad industrial como un todo, del aumento acentuado de las cifras de importación de los distintos sectores y de las reducciones de márgenes y de costes de las empresas industriales (Moreira y Correa, 1997; Hay, 1997).

Markwald (2001), a partir de un cuidadoso análisis de una serie de trabajos recientes, concluyó que la liberalización comercial tuvo efectos claramente positivos sobre los niveles de productividad de la economía y de los

diferentes sectores industriales, sobre las inversiones de la industria y sobre el comportamiento tecnológico de las empresas, pudiéndose atribuir, en gran medida, los impactos negativos sobre el empleo industrial a los efectos de la apreciación cambiaria sobre las importaciones de bienes cuya producción es intensiva en trabajo. Aún reconociendo el papel protagonista de la liberalización del régimen comercial en el comportamiento y en las transformaciones de la industria de los años noventa, es importante no atribuir exclusivamente a este cambio el perfil industrial que emerge al final de la década.

De hecho, la relevancia de este factor parece sólidamente establecida, pero se hace clara la importancia de agregar al análisis otros factores. Yendo más allá de la constatación de que los cambios operados en la política comercial redujeron bastante los niveles de protección concedida a todos los sectores, el primero de estos factores se refiere a las características específicas de la liberalización comercial y a la política de importación posterior a 1994 y, en especial, al grado de discriminación intersectorial, resultante de la evolución de estos procesos.

En lo que se refiere a las características específicas del proceso de liberalización, Laird y Messerlin (2002) evaluaron la política comercial –esencialmente la política arancelaria– de varios países, entre ellos Brasil, utilizando tres indicadores, a saber: de simplicidad, de irreversibilidad y de apertura. Brasil tiene, en los tres indicadores, cuando se aplican a la industria, resultados inferiores a los de la media de los países en desarrollo analizados, lo que indica que, comparada con la experiencia de otros países en desarrollo –de América Latina y de Asia– y desarrollados –de Europa– la liberalización comercial brasileña de los años noventa puede catalogarse como «parcial» o «limitada».

Respecto a la discriminación entre sectores, la propia lógica de la liberalización, asociada a otros procesos de iniciativas de políticas, parece haber generado una estructura de protección del valor añadido industrial fuertemente heterogénea, en términos intersectoriales, beneficiando, en buena medida, a los mismos sectores favorecidos por la política industrial y de apoyo a las exportación de las décadas anteriores. Es decir, a los sectores automovilísticos, electro-electrónico y de bienes de capital (Motta Veiga, 1999). En este sentido, la política de importación de los años noventa introduce un corte significativo con la tradición proteccionista de la política comercial brasileña, pero, al hacerlo, no abandona el optar por estructuras de protección y de incentivos fuertemente discriminadores en términos intersectoriales.

Por tanto, las características discriminadoras, en términos sectoriales, de las políticas comerciales e industriales practicadas a nivel federal y subnacional definen, junto con el aumento del grado de respuesta de los mercados proporcionado por la apertura comercial, un primer bloque de factores condicionantes de la evolución de la industria en los años noventa. El segundo bloque está relacionado con la evolución del marco macroeconómico y, en especial, con los impactos de los desequilibrios macroeconómicos, vigentes antes y después del Plan Real, sobre las decisiones de producción

y de inversión. Tipos de interés domésticos extremadamente elevados para los patrones internacionales, durante todo el periodo, apreciación cambiaria significativa entre julio de 1994 y diciembre de 1998 y fuertes oscilaciones en el nivel de actividad económica son factores que restringieron el crecimiento de la economía, hipotecaron esfuerzos de inversión y limitaron a un grupo selecto de empresas las posibilidades de adopción de estrategias ofensivas de reestructuración del crecimiento.

La convergencia de estos factores «moldeó» la evolución de la industria brasileña a lo largo de la década de los noventa, determinando el surgimiento de un modelo industrial cuyas características más notables son las siguientes:

- No tuvo lugar ningún proceso amplio ni acumulativo de desindustrialización (Markwald, 2001), como preveían los críticos del aperturismo comercial. Es decir, hubo pérdida de valor añadido doméstico, como resultado de estrategias empresariales de superación de problemas estructurales de la industria, heredadas del periodo de proteccionismo generalizado. En lo esencial, se puede considerar que esta tendencia apenas estaría corrigiendo, según criterios de eficacia y de competitividad, excesos del modelo dominante en la fase de sustitución de importaciones;
- No hay evidencias de que se haya dado un downgrading de la estructura industrial o de la pauta de exportaciones, con concentraciones creciente en torno a sectores productores de commodities intensivos en recursos naturales. La estructura industrial no se movió en la dirección de estos sectores y lo mismo puede decirse de las exportaciones, cuya principal tendencia de evolución, ya al final de la década, apunta, por el contrario, hacia el crecimiento de la importancia de los sectores intensivos en tecnología.
- Sin embargo, es innegable el comprometimiento de la actividad añadida de la industria, en términos de crecimiento del producto, de inversiones y de exportaciones. Los factores relacionados con los desequilibrios macroeconómicos, que se mantuvieron antes y después del Real, parecen haber desempeñado, en este caso, el papel fundamental. La interacción de estos factores con una reforma comercial, que liberalizó de forma desigual –según los sectores– la competencia de los productos importados, parece haber generado escasos incentivos para las exportaciones.

En síntesis, puesto que las previsiones pesimistas acerca del cambio estructural de la industria y de su inserción internacional no se confirmaron, es preciso reconocer que la dinámica industrial de los años noventa no fue capaz de poner en marcha un círculo virtuoso de expansión significativa de la capacidad productiva de la industria vía nuevas inversiones. Además, el aperturismo comercial solamente de forma limitada reorientó a la industria en dirección a las actividades exportadoras, y no fue capaz de eliminar mecanismos sectoriales de promoción y protección que reprodujeran, aún al final de la década de los noventa, un razonable sesgo antiexportador.

### **8.1.2.3 El comportamiento de las exportaciones en la década de los 90**

Entre 1964 y 1990, las exportaciones brasileñas experimentaron un doble movimiento: de crecimiento, en términos de importe de lo exportado, y de diversificación de sectores y productos. Respecto al crecimiento, se pasó, entre 1964 y 1990, de medias anuales nominales en torno a U\$\$ 1 600 millones, en el trienio 1964/66, a U\$\$ 33 200 millones, en 1988/90. A mediados de la década de los sesenta y hasta la primera crisis del petróleo, la participación de las exportaciones brasileñas en el comercio mundial pasó del 0,8 al 1,1, cayendo, de nuevo, al 0,9%, a final de los años sesenta. Entre 1979 y 1984, un nuevo ciclo de crecimiento acelerado de las exportaciones llevo la participación del país en el comercio mundial (exportaciones) al nivel de 1,4%, lo que no se sostuvo los siguientes años: gradualmente esta participación e fue reduciendo hasta el 0,9%.

En la segunda mitad de los años ochenta, el deterioro de la coyuntura macroeconómica y el crecimiento de la inflación comprometieron el comportamiento presente y futuro de las exportaciones, al determinar la tendencia recurrente a la caída de las tasas de cambio reales, a la caída de las tasas de inversión y al desmantelamiento de los aparatos institucionales y financieros de apoyo a las exportaciones.

Todos los indicadores de competitividad utilizados por Bonelli (1992) - relación cambio-salario, tasas de cambio real, índices relativos de precios de exportación y costes unitarios de mano de obra – confirman la pérdida de rentabilidad de la actividad exportadora a partir de mediados de los años ochenta, y el agotamiento, a partir de entonces, del «efecto competitividad» sobre el comportamiento de las exportaciones brasileñas. Según Bonelli, a partir de 1984, la contribución del «efecto competitividad» al comportamiento añadido de las exportaciones brasileñas se hizo negativa.

La pérdida de dinamismo de las exportaciones, sobre todo en el caso de los manufacturados, interrumpió el proceso de diversificación de productos y de reducción de la participación de los productos de origen agropecuario –café soluble, carne bovina industrializada, madera e hilo/tejidos de algodón. El crecimiento observado, en la década de los setenta, de la participación de bienes de capital mecánicos y eléctricos y de material de transporte en las exportaciones, grandemente apoyado por ayudas, tampoco se sostuvo durante la década de los ochenta, sobre todo, en su segunda mitad.

Estos datos, junto a los indicadores de especialización internacional –o ventajas comparativas reveladas– de la industria, parecen confirmar que, a partir de mediados de los años ochenta, el dinamismo de las exportaciones del país se redujo fuertemente, llevando a pérdidas significativas de participación de mercado en los principales países de destino.

De forma general, la década de los noventa no introdujo ningún cambio radical en relación al cuadro heredado de los años ochenta respecto a las exportaciones, aunque hayan existido, en esta área, algunos signos positivos. Entre estas

señales, cabe observar, en primer lugar, el crecimiento sostenido del quantum exportado (Markwald, 2001), que comenzó a producirse a partir de 1996, o sea, antes incluso de la devaluación de enero 1999, y sin que se constataste una fuerte contracción de la demanda doméstica (Iglesias, 2001). El quantum exportado creció por encima del 7% al año a partir de 1996, destacando los productos básicos y manufacturados. En el plano sectorial, la actividad de la década de los noventa trajo, hasta casi su final, escasas novedades: de hecho, la característica más notable del periodo implicó el agotamiento del proceso de transformación estructural de la pauta exportadora, iniciado a finales de la década de los sesenta, y hecho explícito por la creciente participación de los productos manufacturados en las exportaciones brasileñas.

Durante la década de los noventa, pareció agotarse el dinamismo de los sectores emergentes de los ochenta, sin que otros sectores presentasen resultados que permitan identificar nuevos «centros de dinamismo». Así, la composición de las exportaciones brasileñas, según macrosectores, entre 1990 y 2001, se caracterizó por la estabilidad: en el bienio 1990/1991, los sectores primarios representaban el 21,2%, los de semimanufacturas el 30,8%, y los de manufacturas el 47% de las exportaciones brasileñas. En el 2000 y 2001, la composición era la siguiente: 18,6, 29,2 y 49,8%, respectivamente –con el 2,4% para «otros»–, registrándose un aumento pequeño en la participación de manufacturados.

Sin embargo, analizándose estos datos desde una diferenciación mayor de los sectores, se comprueba el crecimiento, a partir de 1998, en la participación de los sectores y productos intensivos en tecnología, en las exportaciones. Este conjunto de sectores que, entre 1990 y 1997, presentó una participación de entre el 4,5 y el 5,8%, creció a partir de 1998, alcanzando, en el 2000, el 13,2% y, en 2001, el 12,6% del total exportado. Esta evolución en los últimos años de la década podría apuntar, según Iglesias (2001), hacia un nuevo movimiento de diversificación de las exportaciones, en torno a los sectores intensivos en tecnología, lo que lleva al autor a rechazar la crítica de que la liberalización comercial estaría asociada a un downgrading de las exportaciones, en términos de intensidad tecnológica o de valor añadido de los productos que la componen. Esta es la segunda buena noticia en el frente de las exportaciones, Aunque parte de este cambio esté relacionado con el crecimiento de la venta de estos bienes a Argentina, que no se ha sostenido después del 2000, permanece íntegramente válido el argumento de que la apertura comercial favoreció el aumento de la oferta doméstica y de las exportaciones de sectores intensivos en tecnología y en comercio intraindustrial presentando, simultáneamente, índices de exportación y de importación elevados para automóviles, aeronaves, máquinas y aparatos electrónicos y de comunicación, entre otros.

La tercera buena noticia viene del lado de la composición microeconómica de las exportaciones. La base de empresas exportadoras prácticamente se duplicó entre 1990 y 2001, pasando de poco más de 8.500 a cerca de 16.800 empresas (Markwald y Puga, 2002). Es un crecimiento muy relevante, aunque se deba reconocer que, comparada con la de otros varios países, la base de



empresas exportadoras brasileñas es estrecha y está constituida por aquellas que presentan baja propensión a exportar y a hacerlo con regularidad, a excepción de un pequeño número de empresas exportadoras de gran tamaño.

La verdad, sin embargo, es que estas tres buenas noticias no son suficientes para atenuar las preocupaciones por el comportamiento exportador de la economía brasileña, debido a dos razones: los mismos trabajos que apuntan tendencias prometedoras de las exportaciones también explicitan que las empresas brasileñas presentan una baja propensión exportadora, caracterizándose, en general, por una incursión cuando surge la oportunidad, es decir, no estratégica, en la actividad de exportación.

Por otro lado, la actividad del país es aún claramente insuficiente en lo que se refiere a la capacidad de las exportaciones para desempeñar la tarea macroeconómica que les ha sido atribuida. Sea lo que sea, ha de contribuir decisivamente –dadas las restricciones para cohibir las importaciones y el elevado déficit en el comercio de servicios– a la reducción de la vulnerabilidad externa de la economía. En este sentido, aunque las exportaciones crezcan hasta niveles significativos, y haya algunas buenas noticias en este frente, podrá permanecer intacta la valoración de que dicho crecimiento no es suficiente, desde el punto de vista macroeconómico. Y esta valoración alimenta la demanda de nuevas políticas activas en el campo industrial y de comercio exterior.

#### **8.1.2.4 Resultados y desafíos**

La apertura unilateral de la economía chilena ha sido exitosa en términos de su auge exportador, convirtiéndose en una de las economías con mayor orientación hacia el exterior, del mundo. Las exportaciones de bienes y servicios representó el año 2003 el 36.4% del PBI real lo que contrasta con el 14,5% del año 1991, además, el índice ha subido desde un 25,6% en el año 1990 hasta un 76,75% el año 2005.

Junto a lo anterior, y considerando las etapas vividas por la política comercial chilena, destaca el dinamismo exportador presente en la última fase de su apertura comercial, al constatar la expansión de las exportaciones de bienes y servicios durante los últimos dieciséis años, a una tasa promedio anual de 10,7%, creciendo sostenidamente, con la sola excepción del año 2005.

#### **8.1.2.5 Política arancelaria**

Como base del sistema de aranceles, Chile, a partir del año 1990, utiliza como nomenclatura el "Sistema Armonizado de Descripción y Clasificación de Bienes". El régimen general de aranceles sólo contempla la aplicación de impuestos ad valorem, con la única excepción de los impuestos específicos adicionales que surgen del sistema de bandas de precio diseñado para la estabilización de los precios internos de tres productos agrícolas sometidos a fuertes distorsiones en los mercados internacionales y que se suman al arancel general. Estos productos son: trigo, azúcar y aceites de oleaginosas y afectan sólo a 29 ítems arancelarios.

### **8.1.3 La Experiencia de Chile**

En el caso de Chile su experiencia desde 1990 resalta por dos hechos relevantes en la senda de apertura comercial; la profundización de la misma, reduciéndose los aranceles hasta el 11% (nivel actual), y el comienzo de la suscripción de una serie de acuerdos de libre comercio.

#### **8.1.3.1 Resultados y desafíos**

La apertura unilateral de la economía chilena ha sido exitosa en términos de su auge exportador, convirtiéndose en una de las economías con mayor orientación hacia el exterior del mundo. Las exportaciones de bienes y servicios representó el año 2003 el 36,4% del PBI real lo que contrasta con el 14,5% del año 1991, además, el índice exportaciones+importaciones en relación al producto bruto interno, también ha subido desde un 25,6% en el año 1990 hasta un 76,7% el año 2005.

Junto a lo anterior, y considerando las etapas vividas por la política comercial chilena, destaca el dinamismo exportador presente en la última fase de su apertura comercial, al constatar la expansión de las exportaciones de bienes y servicios durante los últimos dieciséis años, a una tasa promedio anual de 10,7%, creciendo sostenidamente, con la sola excepción del año 2005.

#### **8.1.3.2 Política arancelaria**

Como base del sistema de aranceles, Chile, a partir del año 1990, utiliza como nomenclatura el "Sistema Armonizado de Descripción y Clasificación de Bienes".

El régimen general de aranceles sólo contempla la aplicación de impuestos ad valorem, con la única excepción de los impuestos específicos adicionales que surgen del sistema de bandas de precio diseñado para la estabilización de los precios internos de tres productos agrícolas sometidos a fuertes distorsiones en los mercados internacionales y que se suman al arancel general. Estos productos son: trigo, azúcar y aceites de oleaginosas y afectan sólo a 29 ítems arancelarios.

El sistema de bandas de precios fue implementado antes de la década del 90 y dada su metodología, la incidencia real, en cuanto a la aplicación de derechos específicos ha sido limitada.

No obstante, los precios internos de los productos sujetos a bandas han mostrado un menor grado de variabilidad respecto de los internacionales de lo cual se concluye que esta política ha sido exitosa en reducir las fluctuaciones de los precios internos.

El arancel es uniforme y bajo, diseñado de acuerdo a una política arancelaria neutral frente a la asignación de recursos, que entrega la misma protección efectiva a todos los sectores productivos de la economía. Desde junio de 1991 el arancel es de 11% ad valorem con la única excepción de pocas partidas

arancelarias incluidas en la sección cero del arancel aduanero las que se encuentran exentas del pago de arancel.

Consistente con la política arancelaria de tarifas bajas y parejas, Chile en la última Ronda Uruguay rebajó su arancel general consolidado de 35% a 25% ad valorem, excepto para los mencionados productos agrícolas, los que sólo rebajaron su consolidación arancelaria en el 10% exigido como mínimo para los bienes agrícolas, situándose en 31,5% (35% menos el 3,5%, que es el 10% de esta anterior consolidación). Cabe resaltar que, a pesar de tales niveles consolidados en el GATT, Chile, en la práctica, aplica un arancel más bajo, como ya se indicó, del 11%.

Es importante señalar que, en Chile, cualquier modificación arancelaria es materia de ley, por lo cual requiere necesariamente de la aprobación del Congreso Nacional, al igual que otra serie de leyes relacionadas con tributos de cualquier naturaleza. Sin duda que esta característica le da una gran estabilidad al sistema, dado que requiere de la existencia de un cierto "acuerdo nacional" o "consenso" cada vez que se decida la modificación del nivel o eventualmente la estructura arancelaria.

En la práctica existen desviaciones respecto de la estructura arancelaria uniforme, en términos de productos y orígenes de importación específico. Dado que Chile es miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), participa en diferentes acuerdos comerciales en los cuales otorga variadas preferencias arancelarias (también recibe). Estos acuerdos son de alcance parcial en cuanto a incluir sólo una lista limitada de productos sujetos a concesiones arancelarias o, como los suscritos más recientemente, que establecen un programa de desgravación arancelaria que genera una zona de libre comercio.

Las importaciones totales de Chile desde los países de la ALADI, el año 1994 fueron 2338 millones de dólares de los cuales aproximadamente un 70% se benefició de preferencia arancelaria. Si se compara estas cifras con las correspondientes al año 1989 –de los 1 375 millones de dólares, sólo un 23% se benefició de preferencia arancelaria– se pueden apreciar dos fenómenos; el aumento del comercio de Chile con sus socios latinoamericanos y la importancia que adquiere el comercio negociado en el intercambio comercial con la región.

Chile participa también en el Acuerdo del Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC), en el cual otorga preferencias a diez partidas arancelarias. Este acuerdo tiene poca importancia debido a que casi no se registra comercio de importaciones bajo este esquema (en cuanto a Chile -receptor de preferencias-, también es poco significativo al considerar las exportaciones bajo este esquema).

### **Régimen aplicable a las exportaciones**

De acuerdo a la política económica general, y al igual que el régimen de importaciones, el régimen general de exportaciones es de gran liberalidad y

fluidez. La Ley Orgánica Constitucional del Banco Central de Chile N°18.840, establece la libertad de toda persona natural o jurídica para exportar mercancías con la sola sujeción a las normativas vigentes en Chile.

En este sentido, no existe, ni se utilizan en la exportación, medidas tales como: precios mínimos, licencias, cuotas, monopolios, restricciones voluntarias, o prohibiciones. No existe ningún tipo de impuesto que afecte a la exportación dado que el principio tributario aplicado en Chile, es que los productos deben ser gravados en su destino final. Además, no existe ningún esquema particular de financiamiento ni de seguros para los exportadores, éstos deben recurrir a los mercados formales y operar según las reglas de la competencia.

Chile es signatario del Código sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias del GATT y en rigor, no existe ninguna forma de subsidio a las exportaciones. Esta situación así fue presentada y consta en la última revisión de las políticas comerciales de Chile ante el GATT del año 1991, y no ha cambiado, hasta la fecha.

Con el objeto de evitar la doble tributación de los productos exportados y evitar "exportar impuestos", el gobierno de Chile, ha establecido un conjunto de medidas tendientes a eximir a la exportación de los tributos internos indirectos (principalmente IVA), y de restituir a los exportadores los derechos de aduana pagados por los insumos incorporados a la exportación (drawback). Entre las medidas vigentes, que pretenden evitar que se encarezca artificialmente la exportación, se encuentran las siguientes:

- Extensión del IVA por exportaciones y recuperación de impuestos pagados por insumos incorporados a la exportación (Decreto Ley N°825 del año 1974).
- Recuperación de gravámenes aduaneros pagados por insumos importados incorporados a productos exportados (drawback) (Ley N°18.708 del año 1988).
- Reintegro simplificado de impuestos a las exportaciones menores – productos no tradicionales– (Ley N°18.480 del año 1985) mediante la devolución del 10%, 5% o 3% del valor FOB exportado. Para acceder a este beneficio se deben cumplir determinados requisitos establecidos en la ley. Este mecanismo de devolución impositiva es alternativo al drawback descrito en el párrafo precedente. Tiene una cobertura limitada afectando, al 14% de las exportaciones de Chile el año 1994 y además tiene un carácter temporal en la medida que al aumentar el nivel del producto exportado (hasta 18,5 millones dólares) se sale automáticamente del sistema, pudiendo acogerse sólo al mecanismo de drawback anterior.
- Suspensión de pago de arancel e IVA por insumos importados a utilizar en la producción de bienes para la exportación dentro de un recinto

declarado para el efecto (almacén particular) (Decreto del Ministerio de Hacienda N°224 del año 1986). No es un mecanismo muy utilizado, desde 1989, sólo alrededor de 100 exportadores han hecho uso de sus beneficios, generando exportaciones de aproximadamente US\$ 300 millones.

- Pago diferido de derechos de aduana por la importación de bienes de capital que participaran, directa o indirectamente, en la producción de bienes de exportación. El exportador puede deducir de las cuotas a pagar, de los derechos diferidos, la proporción de sus ventas al exterior sobre sus ventas totales. (Ley N°18.634 del año 1987).

Otro agente que ha sido muy importante en la promoción de las exportaciones chilenas es "PROCHILE", organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores cuyo objetivo es promover las exportaciones no tradicionales, incorporando nuevos productos, penetrando nuevos mercados, y ampliando y consolidando los ya existentes.

PROCHILE, funciona por sectores productivos, liderados por profesionales especialistas cuya articulación con los mercados internacionales a través de las oficinas comerciales, radicadas en las Embajadas de Chile, e internamente, con los exportadores, a través de comités de empresas con intereses exportadores similares. Es considerada una organización muy eficiente y ha sido clave en la diversificación de la oferta exportable chilena. Entre las principales actividades de PROCHILE destacan: identificar mercados externos y divulgar sus oportunidades, coordinar programas tendientes a mejorar y prestigiar la calidad de los productos de exportación, promover las exportaciones de servicios, realizar labores de publicidad, apoyar misiones comerciales extranjeras a Chile, y emprender estudios de mercados específicos y su posterior divulgación.

Todas estas actividades son realizadas conjuntamente con el sector privado, que, en general, se encuentra muy involucrado en el diseño del programa de PROCHILE, y por supuesto, en algunas de estas actividades, comparte su financiamiento. El soporte institucional externo de PROCHILE lo constituye su red de 36 oficinas comerciales en todo el mundo y 14 oficinas dentro del país.

## **8.2 Asia**

### **8.2.1 La Experiencia de Japón**

Se busca dar una visión general de la política comercial y de inversión adoptada por el Japón en su etapa de transición, cuando este país empezó a reintegrarse paulatinamente a la economía y a la comunidad internacional, después de la segunda guerra mundial a través de su afiliación a organismos como el GATT, el FMI y la OCDE ante la liberalización de comercio y de capitales (inversión interna directa). Entre las políticas concretas adoptadas por el Japón en ese entonces, se incluían algunas que no son permitidas actualmente por las Reglas de la OMC. No obstante, para estudiar el fomento

comercial y la recepción de la inversión en los países en vías de desarrollo, se podría considerar las experiencias del Japón como una referencia, ya que este alcanzó el crecimiento económico, implementando las acciones sobre el comercio exterior. Asimismo, Japón ha venido realizando una cooperación internacional para atender diversa problemática, como tareas con base en las políticas anteriormente mencionadas<sup>22</sup>.

Se mencionarán las épocas en que se tomaron acciones para lograr la liberalización comercial y de capital (inversión interna directa) a partir del periodo de recuperación posguerra y por último, se presentarán las acciones que se están llevando a cabo como parte de la política comercial y de inversión en los últimos años.

### **8.2.1.1 Desde la Reconstrucción de la Posguerra hasta el Emprendimiento para la Liberalización del Comercio - Capitales (Finalización de la Segunda Guerra Mundial hasta los Años 60's)**

#### **a) Entre 1945 y 1954**

En esta época, el país ordenó y revisó el clima y el régimen de exportación creado urgentemente para transformar el comercio controlado por los Estados Unidos hacia un comercio normal, con el objeto de lograr mayor desarrollo comercial. De 1945 a finales de 1946, únicamente se reconocía el "Comercio como acto de supervivencia" sostenido por el apoyo estadounidense y llevando la "Primera etapa después de su rendición, la política estadounidense dirigida al Japón," la cual fue proclamada en septiembre de 1945. Esta consistía en el "control de exportaciones e importaciones de todos los productos, el tipo de cambio y la transacción financiera." A partir de 1947 los Estados Unidos moderaron el control del comercio con Japón y fue reanudada una parte del comercio en el ámbito privado. En octubre de 1949 el Cuartel General de las Fuerzas Aliadas (GHQ) declaró que las empresas privadas se harían cargo de las exportaciones a partir de diciembre 1950, y de la importación a partir de enero del mismo año. En respuesta a esta declaración, Japón legisló y promulgó en diciembre de 1949 la "Ley de control de cambio y comercio exterior"<sup>23</sup>, la "Ley de cuenta especial de cambio," así como la "Ley de establecimiento de la Comisión de cambio de divisas," posteriormente legisló la "Ley de control de exportaciones en el comercio" y la "Ley

<sup>22</sup> En 1967, por ejemplo se fundó el Centro de Capacitación de Comercio bajo la instrucción del Ministerio de Comercio e Industria del Ministerio de Economía, Comercio e Industria) con el fin de formar recursos humanos competentes en la economía nacional y realizar diversas actividades. Con base en dicha experiencia, JICA como parte de su cooperación, otorga apoyo a es del Centro de Capacitación del Comercio a 4 países como Malasia e Indonesia, entre otros para formar el personal que practica vidades comerciales y ofrecer información sobre el mercado (p.86 Recuadro A1-2).

<sup>23</sup> Se legislaron diversas leyes sobre el comercio como son: la Ley de transacción de exportación e importación (complementando la y de cambio de divisas en 1953, se permitió celebrar el acuerdo o contrato colectivo entre el sindicato y el proveedor respecto a los 'cios, el volumen así como de la calidad para la transacción nacional e internacional, con el fin de evitar comercios injustos de spoliation e importación, además de garantizar un orden en dichas transacciones), la Ley de exportación (1957) y el diseño de productos exportados e importados (1959).

de control de importaciones en el comercio y de pago al extranjero" y también fue ordenado el sistema legislativo con el fin de iniciar el comercio en el ámbito privado.

Entrando al año 1950, en Japón ocurrió la bonanza por demandas especiales por la Guerra de Corea que alcanzó un incremento en el comercio, mejorando el balance comercial. No obstante, continuaba la situación de déficit comercial en la época de recuperación de posguerra y fue sostenida por la asistencia económica y la bonanza por demandas especiales mencionadas.

#### **b) Entre 1955 y 1967**

Representó para Japón una época de transición desde que estaban estrictamente controladas la importación y la competencia con las compañías extranjeras dentro del mercado nacional, rumbo a la "liberalización del comercio" a través de la afiliación al GATT y poco después de ésta, la aplicación de políticas de "liberalización de capitales (liberalización de inversión interna directa)."

En ese entonces, Japón tenía un déficit comercial fuerte con los Estados Unidos, por eso la falta de dólares era un factor fundamental que restringía el crecimiento económico del país. Se aplicó en esa época la política de fomentar intencionalmente la exportación y al mismo tiempo inhibir, en la medida de lo posible, la importación para lograr el desarrollo independiente de la economía japonesa.

En 1955 Japón se afilió oficialmente al GATT lo cual permitió regularizar el comercio con Europa occidental y otros países, concretando la reintegración del Japón a la comunidad internacional dentro del mundo del liberalismo. Sin embargo, 14 países como Inglaterra, Francia, India, entre otros, al sentirse amenazados por la entrada de productos fabricados con mano de obra competitiva del Japón, aplicaron la cláusula trigésima quinta del GATT, rechazando sostener relación alguna con Japón, proveniente de dicho organismo.

En consecuencia, a pesar de que Japón fue miembro del GATT hasta el año 1960 aproximadamente, los principales países que aplicaron "el trato de la nación más favorecida" a Japón fueron únicamente los Estados Unidos, Canadá, Alemania Occidental, Italia y los países de Europa septentrional. A pesar de su afiliación al GATT Japón continuaba restringiendo el volumen de importaciones, apegándose a la estipulación de los países de la cláusula décima segunda<sup>24</sup> y al índice de liberalización comercial en el momento en que la afiliación a dicho organismo era sumamente baja. Sin embargo, los países empezaron a exigir a Japón la liberalización del comercio en la Asamblea General del GATT celebrada en otoño de 1959 y en respuesta a ello, Japón proclamó la "Carta de la liberalización de comercio y de cambio" en 1960, a través de la cual

---

<sup>24</sup> Los países de la cláusula décima segunda del GATT se refieren a los que tienen permitido aplicar restricciones en la importación ciertas condiciones con el fin de proteger la situación que prevalezca en el país en materia del capital extranjero y también para tener el balance internacional.

buscaba elevar al 90% el índice de liberalización en un lapso de 3 años. Asimismo, se planteó el "Plan para fomentar la liberalización de comercio y de cambio" con el fin de promover más la liberalización<sup>25</sup>. En respuesta a las exigencias de liberalización por el mundo, Japón se convirtió en el país de la cláusula décima primera del GATT en 1963<sup>26</sup>, alcanzando el 90% del índice de liberalización en agosto del mismo año. En 1964 logró convertirse en el país de la cláusula octava del FMI, así como su afiliación a la OCDE. Ante la afiliación a este organismo, nuevamente se le exigió a Japón la liberalización de capitales (liberalización de la inversión interna directa) como parte de su obligación como país miembro.

La directriz fundamental de la política económica en ese entonces, consistía en dos puntos:

- Promover la exportación e inhibir las demandas de importación en la medida de lo posible.
- Desarrollar la industria moderna de manufactura en Japón.

A continuación se explicarán las generalidades de las acciones realizadas por Japón para lograr la liberalización del comercio y de capitales bajo la directriz antes mencionada.

### 8.2.1.2 Liberalización del Comercio Internacional

Respecto a la liberalización del comercio, se explicará en este inciso las políticas del Japón en esta época desde el punto de vista de (1) medidas arancelarias y (2) política del fomento de la exportación. Las características de la política japonesa en esta era, consistían en proteger la industria nacional desde la competencia con el extranjero (sin impedir la competencia interna), aplicando (1) las medidas arancelarias, para que en el momento de lograr la competitividad, se abriera al mercado. Al mismo tiempo se llevaba a cabo la política con (2) la intervención participativa del gobierno para promover la exportación y de esta manera buscar la liberalización del comercio<sup>27</sup>.

<sup>25</sup> Se podría mencionar lo siguiente, como motivo del inicio de la liberalización en esta época:

- El balance comercial del Japón se pezo a ubicar en el superavit y se redujo la necesidad de inhibir la importación para asegurar las divisas
- Empeoro el balance emocional de los Estados Unidos con fuga de dólares, la situación en que le obligo a exigir a otras naciones la liberalización
- Desde la "Recuperación de cambiabilidad de divisas" que se inicio a finales de 1958, los países de Europa occidental empezaron a eliminar las restricciones de importación para los países en donde circulaban los dólares y esta situación marco mas el retraso en el desarrollo del Japón.

<sup>26</sup> Los países de la cláusula octava del FMI y los países de la cláusula décima primera del GATT son aquellos países miembros que realizan las transacciones de ingreso y egreso corriente en materia de importación y no aplican restricciones en el volumen de 'importación ni en el tipo de cambio por motivo del balance internacional.

<sup>27</sup> A pesar de que el régimen actual de la OMC otorga cierto tiempo para la apertura del mercado de acuerdo con la etapa de desarrollo en que se encuentra el país en vías de desarrollo, este tiene el tiempo límite para realizar la apertura y se le exige su dizacion en forma acelerada. Por eso, se ha vuelto difícil seguir las experiencias del Japón, el cual formo la industria de exportación (onintervencion participativa del gobierno, protegiendo la industria nacional.



#### a) **Medidas Arancelarias**

Ante la liberalización comercial, el gobierno japonés practicó la reforma a gran escala en materia de aranceles en 1961, pero las características fundamentales de esta reforma eran bastante proteccionistas, por lo que la industria nacional que se encontraba en crecimiento fue protegida durante un largo tiempo por medio de las medidas de restricción de importaciones. Se puede enumerar en concreto los productos liberados en los años 60's: autobús y camión (1961), televisión a color (1964), automóvil de pasajeros (1965), calculadora electrónica y sus equipos periféricos (1975) en los años 70's. Si se compara el periodo de la liberación de estos artículos con el periodo de la formación de los sectores correspondientes<sup>28</sup>, se puede observar que la liberalización fue realizada después de haber transcurrido cierto tiempo en la formación de la industria. Por ejemplo, se anunció en 1952 la decisión gubernamental de proteger la industria automotriz, en la cual se concretó el lineamiento de la política gubernamental para esta industria, y la "Guía para fomentar los vehículos nacionales" que fue proclamada por el Ministerio de Comercio e Industria en 1955. En el caso de la industria maquinaria y electrónica se puede recordar que se dictaron: la "Ley de medidas urgentes para fomentar la industria maquinaria (1956)" y la "Ley de medidas urgentes para fomentar la industria electrónica (1957)."

En la "Historia de la política comercial" se describen las funciones arancelarias de ese entonces como sigue: "La esencia (característica) de la reforma arancelaria realizada en 1961 consistía en 3 puntos:

- Revisión de la clasificación de tablas arancelarias para la importación.
- Revisión total de aranceles.
- Flexibilidad del sistema arancelario en respuesta a la liberalización. Se pretendió fortalecer los aranceles protectores, ya que las principales funciones arancelarias estaban basadas en la formación activa de la industria en crecimiento, como respuesta a los objetivos de la política en materia de la estructura industrial<sup>29</sup>."

#### b) **Política de Fomento de la Exportación**

El gobierno pretendió controlar los gastos con divisas a través de las restricciones de importación, aplicando medidas arancelarias y al mismo tiempo intensificando las medidas para fomentar la exportación en diversas áreas como finanzas, sistema tributario, seguros, estudio de mercado, así como la publicidad y anuncios.

- **Campaña Nacional para el Fomento de la Exportación**

Una de las políticas que el Ministerio de Comercio e Industria fomentó en aquella época fué la Campaña Nacional para el Fomento de la Exportación. Ante dicha política comercial, era necesario que los

<sup>28</sup> La política industrial del Japon en este periodo se encuentra descrita detalladamente en el documento editado por Komiya, Okuno y Suzumura (1997).

<sup>29</sup> Tercera etapa del crecimiento acelerado (1) del Ministerio de Comercio e Industria (1991)

industriales tomaran acciones para incrementar la exportación con toda la seriedad, además de que todos los estratos sociales del país tomaran conciencia de la importancia del comercio, ese era el fin de la campaña para concienciar al pueblo. En forma concreta, se puede mencionar el establecimiento de la Oficina Central para la Promoción y el Fomento Comercial (1959)" y la legislación de la "Carta del Comercio de Japón (1959)". Dicha oficina se encargó de realizar las siguientes actividades: producción y distribución de películas con el tema del fomento comercial, elaboración y distribución de folletos, así como la organización de las exposiciones del comercio, a fin de mentalizar el interés del pueblo hacia la exportación.

■ **Mejoramiento del Sistema de Fomento y Apoyo a la Exportación**

Se otorgó apoyo por medio de la aplicación del sistema tributario y las medidas financieras para fomentar la exportación, de modo que las finanzas para la exportación<sup>30</sup> fueron moderadas<sup>31</sup> sin contratiempos, se aplicó un sistema tributario preferencial a la exportación<sup>32</sup>, así como el mejoramiento del sistema de seguros para la exportación<sup>33</sup>.

■ **Exploración del Mercado**

Respecto al estudio de mercado, publicidad y anuncio, cabe señalar las actividades de la JETRO (Organización de Comercio Exterior del Japón; el Grupo de estudio del mercado extranjero fue un organismo precursor fundado en 1951) que realizaba en forma integral los trabajos para lograr el fomento comercial, como son: el estudio del mercado extranjero, la organización de ferias, además de la difusión y publicidad en el extranjero, ayuda en materia del comercio así como el mejoramiento del diseño industrial.

**Diversos Mejoramientos en la Administración Comercial**

Paralelo a la política de fomento a la exportación, se llevó a cabo el cambio en la administración comercial de aquella época para poder atender oportunamente a la economía internacional. Específicamente, podemos destacar la simplificación

<sup>30</sup> El trato preferencial a las finanzas de exportación se generó cuando se realizaba en forma general una serie de medidas de control financiero, mismas que produjeron un fuerte impacto que llegó a las finanzas del comercio de exportación que supuestamente se debía fomentar y es en ese momento cuando se buscó corregir esta situación, que generó este trato para promover de forma intensa la exportación.

<sup>31</sup> Cabe mencionar los ejemplos más representativos de finanzas de exportación a corto plazo: las "Letras comerciales de exportación" y el "Sistema de préstamo financiero de divisas" del Banco de Japón. En respuesta al superávit del balance internacional en la segunda mitad de la década de los 60's, fue disminuyendo la necesidad de las finanzas de exportación a corto plazo. Como finanzas de exportación a mediano y largo plazo, se puede enumerar los financiamientos por el Banco de Exportación del Japón y el Fondo de Cooperación Económica Extranjera.

<sup>32</sup> A modo de otorgar incentivos a los exportadores aparece el Sistema de deducción de ingresos por la exportación (este sistema fue anulado en 1964 debido a la firma de la "Declaración de la anulación total de la subvención a exportación de los productos a excepción de los primarios)," el Sistema de depreciación suplementaria de exportación (1964 a 1971) y el Sistema de reserva para la I, exploración del mercado extranjero (1962 a 1972).

<sup>33</sup> Tenía la función de proteger a los exportadores contra el riesgo que pudiera generarse en las transacciones comerciales, que no estaba cubierto por las empresas privadas ni por la compañía aseguradora.

de los trámites para la exportación; el establecimiento de la Dirección General de Fomento Comercial; la inspección de productos de exportación a fin de mantener y mejorar la calidad de los mismos desde el punto de vista del fortalecimiento de la competitividad en los aspectos que no sean del precio; la administración del diseño al que el gobierno otorgó apoyo para su mejoramiento; así como el establecimiento del Centro de Capacitación del Comercio<sup>34</sup>, con el fin de formar recursos humanos más competentes con una visión internacional.

### **8.2.1.3 Liberalización de Capitales (Inversión Directa Interna)**

La liberalización de la inversión interna directa fue realizada en una etapa de mucha prudencia en Japón y a partir de la primera liberalización en julio de 1967, fueron liberalizando paulatinamente más capitales. Durante el análisis de la liberalización de capitales, el Ministerio de Comercio e Industria efectuó diversos estudios sobre el impacto con respecto a 104 giros principales, y en base a los resultados obtenidos en dicho estudio, se tomó la decisión ministerial en junio de 1967 de realizar "la liberalización de la inversión directa exterior" propuesta por el Consejo de la Inversión Extranjera. Cabe señalar que el ritmo de la liberalización de la inversión directa interna fue sumamente lento y realmente el 100% de la liberalización fue concretada finalmente, en el año 1973. El índice de entrada de la inversión directa al Japón era muy bajo debido a la regularización mencionada en comparación con otros países industrializados, debido a que existía como fondo, la siguiente preocupación:

"La economía japonesa de posguerra contaba con una reserva menor de capitales y un nivel tecnológico inferior con relación a los países de Europa y los Estados Unidos, además faltaba la reserva necesaria de divisas para la importación de materia prima y de bienes capitales. Se pensaba que la introducción de divisas eliminaría de una buena vez dichos obstáculos para alcanzar el fomento y el desarrollo en una etapa temprana, pero, al mismo tiempo, la participación directa de las empresas extranjeras que abundaban en recursos económicos como las compañías estadounidenses en el mercado japonés, representaba un impedimento para la prosperidad y el crecimiento industrial, así como para el desarrollo tecnológico del país. En particular, surgieron las preocupaciones por la asociación con capital extranjero, la fusión y absorción de las empresas japonesas a una industria que influía en forma importante en otros giros y a la nueva industria que se encontraba apenas en la etapa de crecimiento". Incluso hubo opiniones que "questionaban si era prudente dejar la facultad administrativa de dichas industrias (porcentaje de capital en la Co-inversión) a la iniciativa de los particulares."<sup>35</sup>.

### **8.2.1.4 Emprendimientos de la Política Comercial y de Inversiones del Japón en los últimos años (del Año 2000 en adelante)**

Japón ha venido realizando hasta la fecha numerosos esfuerzos para mantener el régimen comercial multilateral dentro de su política comercial, dando

<sup>34</sup> Pagina de Internet del Centro de capacitación del Comercio ([http://www.iist.or.jp/j7top\\_news-j.html](http://www.iist.or.jp/j7top_news-j.html))

<sup>35</sup> Komiya, Okuno, Suzumura (1997)

importancia a las acciones multilaterales. Pero, al iniciar la década de los 90's, se empezó a intensificar mundialmente la regionalización a través del "Tratado de Libre Comercio (TLC)" entre diversos países y áreas, y se considera que ascendían a unos 150 casos de TLC activos a finales del 2001<sup>36</sup>. Después del fracaso que como resultado obtuvo desde un inicio, la nueva ronda de la Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Seattle en diciembre de 1999, aumentaron las opiniones dentro del Japón sobre la conveniencia de celebrar el TLC, a pesar que la política comercial del Japón está enfocada al régimen del comercio multilateral como el de la OMC, dirigiéndose en realidad, con rumbo al aprovechamiento del TLC. En enero del 2002 se celebró por primera vez un TLC con Singapur y actualmente se está analizando la posibilidad de la firma con otros países asiáticos y con México.

En el "Informe del Comercio" de la edición 2001 y el mismo informe de la edición 2002 se hace mención del aprovechamiento del TLC como sigue:

- Se ha convertido en una de las tareas más importantes para activar la economía de nuestro país, la optimización de los efectos sinérgicos de la actual política nacional y exterior, además de fomentar aún más la "armonía de las políticas entre las naciones" como es el caso de la cooperación política de la macroeconomía que se venía realizando. Para lograr dicho objetivo, ya se realizan cambios en la política, siguiendo en la misma línea de aprovechar al máximo los diversos foros regionales y bilaterales, a pesar del pilar convencional en materia de política económica exterior<sup>37</sup>.
- Mientras se hacen cada vez más estrechas las economías dentro del Este de Asia, se incrementó la necesidad de concretar acciones para fortalecer la coordinación económica con esta región, con la finalidad de activar la economía japonesa, implementando elementos de crecimiento en dicha área. El marco concreto para promover la política económica exterior de esta índole, consiste en enfocar principalmente las acciones multilaterales dentro de la OMC, y para consumarlas, se aprovechan las operaciones regionales y bilaterales como son el Tratado de Libre Comercio (TLC) y el Acuerdo de Coordinación Económica (EPA). Es necesario aprovechar diversos marcos en forma estratégica y flexible para que Japón goce al máximo de los beneficios del libre comercio y de esta manera logre activar su economía<sup>38</sup>.

Respecto a la inversión directa interna se ha incrementado últimamente la inversión de las compañías extranjeras, pero a la fecha su magnitud es menor en comparación con las inversiones que se realizan en los países de Europa

<sup>36</sup> Se señala como uno de los motivos del incremento acelerado de firmas del TLC en el mundo, que este tratado podían representar una oportunidad para que nuevas capitales se afilien, además de que se fortalecerán las relaciones por cuestión de seguridad. Pero, también se conoce que el motivo principal es la celebración del TLC bilateral o dentro de un área que resulte mas viable que el tratado de comercio multilateral en la OMC.

<sup>37</sup> "Informe de comercio" de la OMC, Comercio e Industria, versión del año 2001.

<sup>38</sup> "Informe de comercio" de la OMC, Comercio e Industria, versión del año 2002.

y los Estados Unidos. El saldo por inversión directa interna del Japón es del 1.2 % del PIB, un nivel bajo, con respecto a los países industrializados, donde este índice supera al 20%. Se considera que la causa de la baja demanda de inversión directa interna se debió a que la "administración japonesa" había obtenido relativamente el éxito, convirtiéndose en un país autosuficiente con los recursos administrativos. Sin embargo, existe la opinión de que se debió aprovechar activamente la inversión directa interna como una medida para poder superar la depresión económica surgida en la década de los años 90's. Incluso, se planteó el lineamiento de aprovechar la inversión directa interna como parte de las medidas para activar la economía japonesa en el Consejo de Política Económica y Fiscal (CEFP)<sup>39</sup> y en el discurso sobre la política administrativa del Primer Ministro<sup>40</sup>.

### 8.2.2 La Experiencia de Taiwan

Taiwan es la estrella en el grupo de los "tigres asiáticos". Este pequeño país, que representa apenas 2% del territorio mexicano, no sólo ha logrado un crecimiento económico admirable sino que los frutos de ese progreso han sido repartidos de manera relativamente equitativa entre su población, este es el "milagro" taiwanés. Taiwan es hoy la decimotercera economía del mundo. Ya para 1990 se había convertido en el sexto productor mundial de computadoras.

Su población que percibía un ingreso de 170 dólares en 1965, menor que los 441 dólares per cápita de los mexicanos en ese entonces, actualmente disfruta de un nivel de ingreso de 12,264 dólares, tres veces el correspondiente al de los mexicanos. ¿Cómo ha logrado Taiwan alcanzar el doble objetivo de crecimiento con menos inequidad? Se pueden identificar cuatro etapas en el desarrollo de Taiwan a partir de 1949, cuando el partido nacionalista, el Kuomintang (KMT), se propone fortalecer militar y económicamente el país frente a la amenaza china. Durante los años cincuenta, cuando Taiwan era todavía una economía rural, la reforma más importante llevada a cabo por el KMT fue la reforma agraria, con la que se propone estabilizar políticamente al campo y lograr hegemonía al restringir el poder de la clase terrateniente.

La reforma agraria, llevada a cabo entre 1949 y 1953, comprende tres elementos esenciales: primero la reducción en más de una tercera parte de la renta pagada por los arrendatarios, que normalmente constituía 50% de la cosecha.

<sup>39</sup> El incremento de la inversión directa interna permitirá generar empleos y activar la economía a través del fomento a la competencia, además tiene el efecto de difundir la tecnología de punta y el "know how" de la administración. También se corregirán los factores de impedimento en la forma planeada, se fomentará la inversión directa interna y se aumentará la entrada de los recursos inteligencia."

<sup>40</sup> La inversión extranjera que llega directa al Japón traerá tecnología nueva y una administración innovadora, incrementando la oportunidad de empleos. No debe tomarse como amenaza, sino para aplicar medidas adecuadas para que Japón represente un destino atractivo para las empresas extranjeras y de esta manera busque duplicar el saldo de inversión al país en un lapso de 5 años". Discurso sobre la política propone. "administrativa del Primer Ministro Koizumi en el 156º Congreso de la Unión el día 31 de enero de 2003. Pagina de Internet de la Residencia Oficial del Primer Ministro (<http://www.kantei.go.jp/jp/koizumispeech/2003/01/31sisei.html>)

Esta medida benefició a alrededor de 43 % de las familias; segundo, las tierras que habían pasado del control colonial japonés al poder del Estado, fueron vendidas por este último a los arrendatarios a precios menores a los prevalecientes en el mercado y; tercero, la venta obligatoria, al Estado, por parte de los terratenientes de la tierra que poseían en exceso. A este grupo se le indemnizó con bonos a tasas de interés por debajo del mercado o con acciones de empresas públicas. Así, con la reforma agraria, las familias propietarias se incrementan de 61 % a 88 % del total.

Además de la redistribución del ingreso de los terratenientes a los arrendatarios, la reforma agraria permitió la libre elección de cultivos por parte de los agricultores y el empleo de nuevas técnicas de producción. La consecuencia fue un elevado crecimiento de la productividad agrícola. El excedente generado por el sector agrícola fue extraído por el gobierno a través de la política de "trueque de arroz por fertilizante", insumo producido monopólicamente por el Estado. Unos términos de intercambio desfavorables al agricultor, garantizaron salarios bajos para el sector industrial. Esta política de trueque fue eliminada en 1972, pero el gobierno mantuvo el control del 40 % de la oferta comerciable de productos agrícolas con el objetivo de mantener precios bajos, costos laborales bajos y exportaciones competitivas. Taiwan también se benefició de un sistema burocrático eficiente establecido durante el colonialismo japonés (1895-1945), que permitió al KMT contar con un sistema eficaz de recolección de ingresos a nivel de aldea, sobre la base de las asociaciones agrarias promovidas por los japoneses.

#### **8.2.2.1 Taiwan, una plataforma exportadora<sup>41</sup>**

Durante los cincuenta, se llevó a cabo una política de sustitución de importaciones dando prioridad a la industria ligera intensiva en el uso de mano de obra, el factor abundante relativo del país. Sin embargo, a finales de esta década, el mismo mercado interno impondría una restricción al crecimiento del modelo de sustitución de importaciones. Este factor, aunado a la carencia de divisas necesarias para el desarrollo industrial, obligó al gobierno, durante los sesenta, a impulsar una política agresiva de promoción de las exportaciones. Las industrias de exportación recibían incentivos fiscales y financiamiento a bajas tasas de interés. En los sesenta, el gobierno promueve la instalación de Zonas Libres de Exportación (EPZ por sus siglas en inglés), entre las que destaca la de Kaohsiung en el sur. Este se ha convertido en el tercer puerto de contenedores más grande del mundo. Al mismo tiempo, el gobierno favoreció la llegada de la inversión extranjera, sobre todo en industrias orientadas a la exportación. La inversión extranjera es atraída por los incentivos fiscales y por la mano de obra barata. El sector industrial de Taiwan quedó integrado así por las transnacionales, sobre todo de origen japonés y estadounidense, por las empresas públicas, por los grupos privados industriales pertenecientes tanto a taiwaneses como a los chinos continentales y por las pequeñas y medianas empresas (PYME) que constituyen el mayor porcentaje de los productores. El impulso que experimentó el sector exportador taiwanés durante los sesenta se vio beneficiado por la apertura de los mercados internacionales, sobre todo el de Estados Unidos.

<sup>41</sup> Hung, Rudy, 1996 "The Great U-Turn in Taiwan: Economic Restructuring and a Surge in Inequality" en *Journal of Contemporary pl* Vol 26, Num. 2

En los setenta, se presentó la segunda ola de sustitución de importaciones, pero en esta ocasión las industrias prioritarias fueron la pesada y la química, favoreciendo a la de plástico, la de maquinaria, la naviera, la de equipo eléctrico y la de acero, todas con vínculos estrechos con la industria militar. Al mismo tiempo se mantenía la promoción de las exportaciones. Entre 1965 y 1980 éstas crecen a tasas promedio anual de 27 %. En las exportaciones destacan los textiles, los juguetes y los productos electrónicos. Con el auge de la industria, que continúa siendo intensiva en mano de obra, el mercado laboral se mantiene muy competitivo y los salarios reales tienden a incrementarse. Por otro lado, en Taiwan, la mayoría de las empresas, 90 %, son de tipo familiar con menos de 30 empleados. Ellas contribuyen con dos terceras partes de las exportaciones y su fiera competencia ha mantenido las utilidades a niveles no tan elevados contribuyendo hacia una igualdad en la distribución del ingreso.

Las pequeñas y medianas empresas de Taiwan, que participan en los ochenta con más de la mitad de la producción no agrícola y dan trabajo al 70 % de los empleados, logran crecer por sus vínculos con el sector exportador, ya que el mercado interno es controlado por los grupos empresariales. El método "ingenioso" que permitió a las PYME desarrollarse fue el sistema de devolución de impuestos y aranceles sobre los insumos importados, si estos eran de contenido local, el proveedor nacional garantizaba a la PYME precios internacionales mientras el gobierno garantizaba al proveedor local el reembolso de tarifas e impuestos que el exportador hubiera pagado de haber importado los "insumos". Con esta política el exportador se vuelve competitivo al tiempo que se protege al productor local de insumos. A lo anterior hay que agregar que las PYME han estado en desventaja con respecto a los grupos industriales grandes porque no tienen acceso al crédito barato, por lo que se ha desarrollado un mercado paralelo informal de financiamiento a la pequeña empresa. Ello no obstante, que las PYME constituyen la principal fuente de captación de ahorro de la banca.

En los ochenta y los noventa, el énfasis de la política económica continuó en las industrias intensivas en capital. Estas crecen al doble del ritmo con que lo hacen las industrias ligeras. El objetivo es convertir a Taiwan de una plataforma de exportación a un centro de producción de alta tecnología. En parte, esta es la respuesta de Taiwan al reconocimiento de China por parte de los Estados Unidos frente a una posición internacional más débil en términos de geopolítica. Para consolidar esta estrategia, en 1980 se establece el Parque de Ciencia e Industria de Hsinchu con énfasis en la industria de la electrónica, la de información y la de aviación. En este parque se han instalado tres institutos tecnológicos.

#### **8.2.2.2 Taiwan, el "Centro de operaciones de Asia Pacífico"<sup>42</sup>**

La producción de bienes de alta tecnología e intensivos en capital pasa de representar 48 % de la producción manufacturera en 1986 a 70 % en 1997. Ya para 1993, las exportaciones de alta tecnología y las intensivas en

<sup>42</sup> Leong, Ho Khai, 1995 "New Directions in Taiwan-Southeast Asia Relations: Economics, Politics and Security" en *Pacific Focus*, Inha Journal of International Studies, Vol. X, Num. 1, Spring 1995

capital excedieron a las exportaciones de bienes intensivos en mano de obra, participando actualmente con 62 % de las exportaciones totales. Taiwan se ha convertido en el principal proveedor del mundo de monitores, scanners, interfaces, modems y tarjetas madre. Su política de corte mercantilista le ha permitido a Taiwan mantener un superávit crónico en su balanza comercial todavía a lo largo de los noventa, situación que es diferente para el resto de "los tigres" asiáticos. Sin embargo, con el objetivo actual de la política económica de convertir a Taiwan en el "Centro de Operaciones" de Asia Pacífico, a partir de 1995 se han llevado a cabo varias medidas para liberalizar los mercados de bienes, financiero y de inversión. En ese año se eliminan las restricciones sobre el flujo de los fondos en cuenta de capital. En 1996 se eliminan las restricciones a la inversión en portafolio y en la contratación de préstamos de largo plazo. Por otra parte, a partir de 1994 se han privatizado varias de las empresas públicas. Estas pasan de participar con 14 % en 1986 a 11 % del PIB en 1995 y 16 % de la producción industrial.

Este modelo de crecimiento a Taiwan le ha permitido una transformación productiva estructural de su economía. Así, mientras en 1952 el sector agrícola empleaba 56 % de la fuerza de trabajo, el industrial el 17 % y el de servicios el 29%; cuarenta años después, la tasa de ocupación por sector es de 12, 39 y 48 % respectivamente. El sector que ha mostrado el mayor crecimiento en los últimos años es el de servicios. En 1996 este sector representaba 63 % del PIB., el industrial 33.4 % y el agrícola, únicamente el 3.6 %<sup>43</sup>

El nivel de exportaciones en promedio durante el periodo 1990-1996 llegó a cerca de los 100 mil millones de dólares, mientras las importaciones presentaron en el mismo periodo un nivel de 90 mil millones de dólares. En 1997, las exportaciones alcanzaron los 122 mil millones de dólares y las importaciones 113 mil millones de dólares. Taiwan ha logrado no sólo diversificar sus exportaciones sino también sus mercados. Se reduce la participación de Estados Unidos, aunque continúa siendo su principal mercado, y se incrementa la participación de los países del sudeste asiático y de Europa. Actualmente Taiwan coloca 26 % de sus exportaciones en Estados Unidos, 11 % en Japón y 23 % en China. Para Estados Unidos, Taiwan constituye el séptimo socio más importante.

El modelo de crecimiento orientado al exterior permitió a Taiwan superar las restricciones de escasez de recursos naturales al tiempo que le permitía mantenerse militarmente fuerte. Por otro lado, la reforma agraria de principios de los cincuenta y la característica de la industria taiwanesa de estar integrada en su mayor parte por empresas familiares pequeñas que respondieron favorablemente al auge exportador, fueron factores que contribuyeron a que el crecimiento económico se repartiera de manera más equitativa. Un mercado laboral apretado favoreció el crecimiento del salario mientras la industria rural permitía a los agricultores contar con una fuente de ingreso adicional al ingreso agrícola. Sin embargo, con los nuevos problemas que enfrenta la economía actualmente, continuar con este modelo representa un fuerte desafío.

<sup>43</sup> Nordhaug, Kristen, "Institutional Change and Policy reform in Taiwan: The Making of a Developmental State" en *Pacific Focus*, Inha Journal of International Studies, Vol. XII, Num. 1, Spring, 1997



### 8.2.2.3 Problemas del crecimiento<sup>44</sup>

Taiwan ha seguido una política económica pragmática y flexible a los cambios en el entorno internacional. Su posición en el concierto internacional de naciones se ha consolidado al convertirse en una de las economías desarrolladas más importantes. Sin embargo, el modelo de desarrollo seguido por este país no ha estado exento de costos. En primer lugar cabe hacer notar los costos del acelerado crecimiento en términos de contaminación. Las laxas regulaciones existentes sobre el control de los desechos de las industrias química y pesada han contaminado los ríos; el uso cada vez más generalizado entre los consumidores de automóviles y motocicletas ha contaminado el aire de las principales ciudades; la intensa actividad pecuaria porcina, es famosa por la contaminación provocada por el manejo de los desechos sólidos y líquidos que además han contribuido a secar los mantos freáticos; la acuicultura por su parte, con la práctica de descargar el agua salada sobre los campos ha erosionado la tierra, a lo que también ha contribuido el avance de la agricultura sobre los bosques. Así, la hermosa isla denominada así por los portugueses, Formosa, tiene ahora sus ríos, agua y aire contaminados. Por otra parte, la distribución del ingreso ha tendido, a partir de mediados de los ochenta, a volverse menos igualitaria. Por un lado, dados los elevados niveles de salarios relativos a otros países del sudeste asiático, muchas industrias taiwanesas intensivas en mano de obra se han relocalizado en esa zona. Esta relocalización se ha visto impulsada además por el elevado costo de la tierra y por el tipo de cambio sobrevaluado. Así, frente a los elevados costos salariales que le hacen perder competitividad, el gobierno ha permitido la recepción de trabajadores huéspedes extranjeros en la industria textil, metales básicos, productos metálicos, productos electrónicos y construcción.

Por otra parte, el sector servicios, que constituye más del 60 % del PIB actualmente, genera mayor disparidad en el ingreso según el tipo de ocupaciones, por ejemplo entre el percibido por un intendente o un mesero y el recibido por un corredor de bolsa. A diferencia del sector de servicios, la industria no presentaba diferencias tan abismales en los ingresos de las diversas categorías de empleo. Por otra parte, la mujer que ha tenido una elevada participación en el empleo en la industria ligera y siendo favorecida por su actitud más sumisa y por su costo más bajo en relación al mismo tipo de trabajo realizado por el hombre, no ha disfrutado de manera igualitaria de los beneficios del crecimiento.

Con la apertura democrática que se dió en los noventa y junto con la eliminación del estado de sitio en 1987, el control vertical ejercido por el KMT sobre la mano de obra ha ido disminuyendo. La fuerza de trabajo taiwanesa, aunque menos combativa que la coreana que también se ha enfrentado a regímenes autoritarios de control, está reclamando con mayor frecuencia mejores condiciones de trabajo, más seguridad y mayor bienestar social. Así, la internalización de los costos ambientales en los precios y las mejores condiciones laborales reclamadas por la clase trabajadora hará más difícil para

<sup>44</sup> Bello, Waiden y Rosenfeld, Stephanie (1990), *Dragons in Distress. Asia's Miracle Economies in Crisis*. U.S. Department of Commerce

Taiwan continuar compitiendo con mano de obra barata y precios bajos en el futuro. Su reto está en impulsar más la investigación y desarrollo para convertirse en un líder innovador en los mercados de exportación y al mismo tiempo seguir propiciando un crecimiento con igualdad.

### **8.2.3 La Experiencia de Corea del Sur**

La economía de Corea ha logrado una notable recuperación de la crisis de Asia de fines de los noventa, restableciendo su PIB per cápita a los niveles anteriores a ella, según el informe sobre las políticas y prácticas comerciales de la República de Corea publicado el 17 de septiembre del 2000 por la Secretaría de la OMC. Sin ninguna duda, esta recuperación económica se ha visto fomentada por las amplias reformas estructurales, así como por el mantenimiento de políticas de inversión y de comercio orientadas al exterior en lo que se refiere a las manufacturas y los servicios. La recuperación también se vio facilitada, según el informe, por un entorno económico externo favorable.

#### **8.2.3.1 Régimen de comercio y de inversión extranjera**

Desde hace 15 años, Corea ha continuado la liberalización de sus políticas comerciales y de inversión para promover la reforma estructural y, de esa manera, aumentar la eficiencia de la economía. Si bien no se introdujeron cambios significativos en el marco jurídico o institucional general, ni tampoco en los criterios de formulación o aplicación de su política comercial, se reforzaron las leyes relativas al comercio y las empresas y se amplió la transparencia, en el marco del objetivo del Gobierno de lograr un "sistema económico equitativo y transparente impulsado por el mercado". La reforma de la reglamentación, promovida por el Comité de Reforma de las Reglamentaciones sigue teniendo alta prioridad. En el 2003 el mejoramiento de los procedimientos aduaneros se escogió como meta estratégica relacionada con el comercio.

La formulación y aplicación de la política comercial incumbe fundamentalmente al Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional (MOFAT). El Ministerio de Comercio, Industria y Energía (MOCIE) reglamenta las importaciones y exportaciones. El principal objetivo de política comercial consiste en establecer una "economía libre y abierta" basada en los principios del mercado con el fin de promover la reforma estructural y la eficiencia. Se considera que el aumento de las exportaciones constituye un importante motor del crecimiento para cumplir la meta política de duplicar el ingreso anual per cápita medio hasta alcanzar la cifra de 20.000 dólares (para 2010). La estrategia de "liderazgo mundial" en materia de comercio e inversión en los sectores clave, tales como los vehículos automóviles, el acero y las industrias de tecnología de la información, apunta a reforzar la eficiencia económica y a lograr un crecimiento económico orientado a la exportación. Figuran entre las prioridades principales, la expansión de las industrias de alta tecnología y de las exportaciones de alto valor añadido, y lograr que Corea se convierta en un centro financiero y empresarial del Noreste de Asia. Hay Consejos Consultivos que asesoran a los Ministerios de forma independiente, incluido el Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional, así

como a varias instituciones financiadas por el Gobierno, como el Instituto de Política Económica Internacional de Corea, y que llevan a cabo actividades de investigación y análisis pertinentes en el marco de la acción gubernamental. El resultado es una mayor transparencia, y el consiguiente control público de las políticas comerciales.

Corea participa activamente en el sistema multilateral de comercio, especialmente para respaldar el fortalecimiento de las normas. Participó en las negociaciones ampliadas del AGCS sobre los servicios financieros y las telecomunicaciones básicas, y es parte y observador en los Acuerdos sobre Contratación Pública y sobre el Comercio de Aeronaves Civiles, respectivamente, que son instrumentos plurilaterales de la OMC. Resuelve los conflictos relativos al comercio utilizando en particular el sistema de solución de diferencias de la OMC.

La actual política comercial de Corea ha cambiado notablemente con respecto a la política anterior por la manifestación de una creciente voluntad de negociar acuerdos regionales de libre comercio. La crisis financiera de Asia contribuyó considerablemente a modificar su posición anterior contraria a los acuerdos comerciales preferenciales. Corea considera que estos acuerdos son un medio de liberalizar sus regímenes de comercio y de inversión a fin de revitalizar la economía, y asegurar el acceso a mercados extranjeros, así como promover la integración regional en respuesta a la tendencia a un creciente regionalismo. El primer acuerdo coreano de esa naturaleza, concluido con Chile, entrado en vigor el 1º de abril del 2004, incluyó globalmente productos industriales y algunos productos agropecuarios. Sin embargo, se excluyeron el arroz y algunos otros productos agrícolas importantes, varios de forma permanente, reduciendo así el efecto liberalizador del acuerdo en el sector agropecuario, esfera donde persisten altos niveles de protección. Corea también negocia actualmente acuerdos de libre comercio con Singapur y el Japón. Asimismo ha iniciado un estudio conjunto sobre un acuerdo de libre comercio con la ASEAN, y acordó llevar a cabo estudios similares con México y la AELC. Entre los objetivos a largo plazo de Corea figuran un acuerdo trilateral con China y el Japón y la creación de una zona de libre comercio de Asia Oriental (EAFTA) integrada por los miembros de la ASEAN y esos tres países ("ASEAN+3").

El régimen relativamente liberal de la inversión extranjera directa (IED) aplicado por Corea ha beneficiado a la economía. Las empresas extranjeras desempeñan un papel cada vez más importante y se consideran un factor fundamental de promoción de las exportaciones, conducente además al aumento del número de empleos. Están autorizadas todas las formas de IED, incluida la constitución, la adquisición de acciones, las fusiones (incluso las hostiles) y los préstamos a largo plazo. Son menos estrictas las restricciones sectoriales aplicadas a la inversión extranjera directa. Solo está absolutamente prohibida la IED para las emisiones de radio y televisión, y el cultivo del arroz y la cebada. Varios sectores, principalmente el relativo a las infraestructuras, están parcialmente cerrados y aplican limitaciones a la participación extranjera en el capital. Al mismo tiempo, Corea proporciona incentivos fiscales y de otra naturaleza con objeto de atraer la IED, inclusive en las actividades de alta tecnología, el sector

manufacturero, de logística y de turismo situadas en diversos tipos de zonas designadas. Los incentivos a la inversión se han ampliado inclusive mediante la creación de tres zonas económicas francas (ZEF) en el 2003 (los puertos de Incheon, Busan y Gwangyang). Se introdujo asimismo en el 2004 una medida de devolución en efectivo negociable para los inversores extranjeros. Por otra parte, las exoneraciones temporales del impuesto sobre la renta se han reducido de 7 a 10 años a partir de 2005 puesto que los incentivos afectarán a un mayor número de inversores extranjeros.

### **8.2.3.2 Políticas y prácticas comerciales**

Desde el 2000, la tendencia general de las políticas comerciales y de inversión de Corea se ha caracterizado por una mayor liberalización, y además por una mayor apertura de la economía al comercio exterior y a la inversión extranjera. Ello ha ejercido una presión competitiva adicional en los productores nacionales para que aumentasen la productividad y ha contribuido a una distribución más eficaz de los recursos de Corea. No obstante, algunas medidas proteccionistas siguen favoreciendo contra la competencia extranjera a los productores nacionales, en particular, a los agricultores.

El arancel de Corea es su principal instrumento de política comercial. Constituye asimismo una fuente de cuantiosos ingresos fiscales y sigue siendo un instrumento relativamente complejo y, como tal, constituye un factor potencial de distorsión de la competencia y un obstáculo que se interpone a la distribución eficiente de los recursos. El tipo aplicado en el 2004 fue el 12,8% en promedio, ligeramente inferior al 13,8 %, del año 2000, debido al cumplimiento de los compromisos contraídos en el marco de la OMC. No se produjeron cortes arancelarios unilaterales durante el periodo objeto de examen. En la agricultura se aplican aranceles elevados (definición de la OMC), en promedio situados en el 52,2 % el 2004 (en comparación con el 54,8 % del 2000); los aranceles fuera de los contingentes, con frecuencia superiores al 200 %, se aplican a otros numerosos productos básicos. Por el contrario, los aranceles industriales (definición de la OMC) registraron un promedio del 6,7 % en el 2004 (el 7,5 % en 2002). La multiplicidad de las bandas de fluctuación de los tipos arancelarios (que a menudo incluyen pequeñas diferencias en el tipo, así como decimales) se traduce en una mayor complejidad del arancel.

Casi todos los aranceles son ad valorem, lo cual contribuye sobremanera a la transparencia arancelaria. Por otra parte, los tipos específicos alternativos (principalmente como derechos aplicables fuera del contingente) tienden a encubrir equivalentes ad valorem relativamente elevados, que varían para los mismos productos (en función de su calidad), y con el tiempo, proporcionan una mayor protección cuanto más bajos son los precios mundiales. Estos derechos que no son ad valorem socavan la transparencia arancelaria y su previsibilidad. Otras medidas (por ejemplo, contingentes arancelarios "autónomos", aranceles en función del uso y concesiones arancelarias) que reducen en forma selectiva los aranceles aplicados a los insumos, a menudo en función de su utilización final, contribuyen también a la complejidad e incertidumbre arancelaria. Si bien el 91 % son tipos arancelarios consolidados,

la previsibilidad del arancel resulta menoscabada por el considerable margen de libertad para aumentar los aranceles aplicados.

El hecho que las preferencias arancelarias sean limitadas, aplicables por lo general, sólo a algunos productos manufacturados procedentes de varios países en desarrollo, y de todos los PMA, significa que Corea aplica tipos NMF a prácticamente todas las importaciones (95 %). Sin embargo, quizás hayan empezado a perder pertinencia los tipos NMF para el comercio de Corea a raíz de la reciente concesión de derechos preferenciales generalizados a las importaciones chilenas, sobre la base de diversas normas de origen sustanciales. Según parece esta tendencia se mantendrá, puesto que hay otros acuerdos de libre comercio en preparación, por ejemplo con Singapur y el Japón. El 2004, las importaciones procedentes de Chile fueron objeto de aranceles medios (no ponderados) del 6,9%, apenas superior a la mitad del tipo NMF medio de Corea. La mayoría de las reducciones afectaron a los productos industriales. En promedio, el arancel agrícola (definición de la OMC) aplicable a las importaciones de Chile sólo descendió al 49,8 %, lo cual refleja una liberalización mínima, al menos hasta los precios más elevados de los alimentos resultantes de esa protección afectan de forma desproporcionada a los consumidores pobres. Las medidas aplicadas constituyen un instrumento económico poco eficiente y costoso para lograr la seguridad alimentaria, y han contribuido a una producción excedentaria de los productos básicos esenciales como el arroz y los lácteos.

El 2003, el sector manufacturero representó una parte sustancial, si bien en disminución (el 26,6 %) del PIB de Corea. El sector está marcadamente orientado al exterior, pues genera prácticamente todas las exportaciones de mercancías de Corea. Los equipos de información y comunicaciones (teléfonos móviles, ordenadores de escritorio y semiconductores) representan de por sí la principal categoría de productos de exportación de Corea.

Los servicios representaron en el 2003 el 69,7 % del PIB (lo que supone un aumento con respecto al 65,3 % en 2000). Corea prosigue la desreglamentación y privatización de los principales mercados de energía de gas natural y electricidad no nuclear, aunque a un ritmo lento. Los monopolios estatales se hacen más flexibles, y las empresas con participación estatal mayoritaria (Compañía de Gas de Corea (KOGAS) y la Compañía de Energía Eléctrica de Corea (KEPCO)) tienen una estructura desagregada para facilitar una mayor privatización y una orientación más marcada a la economía de mercado, sobre la base del acceso de terceros al mercado y de una reglamentación sectorial para salvaguardar la competencia. No obstante, persisten los retrasos, y los arreglos finales, así como la independencia de los responsables de la formulación de las reglamentaciones, siguen siendo confusos al modificarse los planes, y quedar sin aclaración numerosos detalles esenciales. Se aplican todavía valores máximos restrictivos a la participación de capital extranjero (el 30 % para la empresa KOGAS, el 40 % en KEPCO, el 30 % en las cinco filiales de producción de energía eléctrica de KEPCO y el 50 % en la distribución y transmisión de energía, en general). Se regulan los precios sobre la base

de criterios de rentabilidad (de los activos) lo cual promueve la ineficacia. Las importantes subvenciones cruzadas entre usuarios, aunque se reducen, también son causa de ineficiencias.

Un logro y una prioridad de política importante ha sido la rehabilitación del sector financiero. Este ha sido objeto de una importante reestructuración, sobre todo la actividad bancaria, que desde la crisis financiera asiática ha recibido una atención prioritaria en el marco de las reformas de política. La reestructuración financiera a que procedió el Gobierno, con una aportación de 161 billones de won de fondos públicos (la cuarta parte del PIB actual), ha recapitalizado las instituciones, sobre todo los bancos, y saneado las carteras de créditos. Ha descendido en el sector el porcentaje de los créditos fallidos, del 10,4 % al final de 2000, al 3,6 %, al final de 2003. Sin embargo, si bien su número es relativamente reducido para los bancos (menos del 3 %), el número de créditos fallidos es muy superior para las instituciones no bancarias (el 6,4 % en promedio al final de 2003), lo cual refleja un significativo progreso de la reestructuración bancaria, aunque desequilibrado e incompleto. También la privatización ha ganado bastante terreno, sobre todo la de los bancos, donde la propiedad estatal se ha reducido al 20 %, aproximadamente, casi a los niveles anteriores a la crisis (en comparación con el 60 % al final de 1998). Se admite una participación de capitales extranjeros del 100 % en los bancos, con sujeción a una autorización especial. Esta ha aumentado, en promedio, de un nivel inferior al 10 % al final de 1998 hasta el 30% a finales de septiembre del 2003. El sector financiero ha vuelto a ser rentable, aunque esta rentabilidad se redujo debido a recientes exposiciones al riesgo de los créditos suscritos por unidades familiares para la adquisición de bienes inmuebles, así como del uso excesivo de las tarjetas de crédito, lo cual además exigió por parte de la Comisión de Supervisión Financiera reforzara más las medidas cautelares. Una reestructuración más a fondo del sector financiero no bancario, especialmente los fondos de inversión y las compañías de tarjetas de crédito fortalecería el sector financiero.

El mercado de las telecomunicaciones se ha desreglamentado y privatizado totalmente. La participación estatal restante en Korea Telecom (KT) fue vendida en mayo del 2002. La participación de capital extranjero es ilimitada para la mayoría de los servicios, pero sujeta a un tope del 49 % en el caso de KT y de otros proveedores de telecomunicaciones básicas. Las flaquezas del sistema reglamentario han obstaculizado la consecución de una competencia efectiva en la esfera de las telecomunicaciones básicas. Entre las deficiencias figuran: la aparente falta de independencia de la institución reglamentadora (la Comisión de Comunicaciones de Corea); la utilización posiblemente inapropiada del método del costo totalmente distribuido para fijar los precios de acceso; y el requisito de una aprobación en lugar de un sistema de precios máximos para regular los precios esenciales (incluso en el mercado competitivo de la telefonía móvil). El Gobierno estudia estas cuestiones y consideró, por ejemplo, la introducción de métodos de cálculo basados en el costo para fijar los precios de acceso (costo marginal medio a largo plazo) en el 2004. Quizás pudieron reducirse las restricciones aplicadas a la concesión de licencias de los nuevos

operadores de las telecomunicaciones básicas, incluyendo la introducción de un sistema de licencias por categorías.

En el transporte participa en mayor medida el sector privado, especialmente en las actividades de desarrollo portuario. Korail, monopolio ferroviario de propiedad estatal, ineficiente y muy endeudado, también es objeto de una reestructuración, y sus servicios se desagregan a fin de facilitar una mayor competencia y en última instancia su privatización. El transporte por aire y por mar está sujeto a restricciones en materia de cabotaje.

### 8.2.3.3 Perspectiva

Para 2004 una nueva etapa de crecimiento económico del 5,5 %, al mismo tiempo que una disminución al 3 %, tanto de la inflación como del desempleo. Las prioridades económicas del Gobierno en el 2004 consisten en promover la inversión y ampliar las oportunidades de trabajo. Los futuros resultados económicos de Corea dependerán en gran medida de factores externos, tales como el ritmo de la recuperación de la economía mundial y, especialmente, de la continua expansión de China que, al hacer aumentar sus exportaciones, ha sido uno de los principales motores del reciente crecimiento económico de Corea. Sin embargo, para las perspectivas de crecimiento a largo plazo de Corea revisten una importancia fundamental sus propios esfuerzos dedicados a poner en práctica reformas estructurales y otras reformas económicas que reduzcan el creciente desajuste entre la demanda interna y la externa (de exportaciones) como fuente de un crecimiento sostenido. El crecimiento sostenido probablemente exija además una mayor liberalización o desreglamentación del comercio y de las políticas relacionadas con el comercio, incluso en sectores sensibles, la reforma de los mercados del trabajo (particularmente las relaciones laborales), así como un fortalecimiento adicional del sector financiero, especialmente de las instituciones no bancarias.

La política de exportaciones a largo plazo de Corea combina imágenes de marca nacional y empresarial<sup>45</sup>. En el 2000, el Ministerio de Comercio, Industria y Energía anunció que para ser competitivos e impulsar las exportaciones a escala mundial, los coreanos tendrían que dejar de comercializar productos genéricos y crear sus propias marcas. La política estratégica del Ministerio consistió en apoyar la imagen de marca a escala nacional.

Tras la participación exitosa en la organización del Campeonato Mundial de Fútbol del 2002, el Gobierno anunció que el país debería aprovechar la oportunidad de vincular esa imagen positiva con las exportaciones, y que la creación de marcas coreanas de prestigio mundial podría ser la fuerza motriz del crecimiento económico. Entonces, publicó el proyecto Vision for Brand Power Korea 2010, con el objetivo que en ese año, los productos de marca representen el 70% de las exportaciones del país y más de 10 marcas coreanas figuren entre las 100 más conocidas del mundo.

Por conducto del Centro de Gestión de Marcas que ofrece servicios de

<sup>45</sup> Forum de Comercio Internacional - No. 4/2005. *Exposición de Sung-Ah Lee, Auxiliar en Marketing, Information Publico, CCI.*

consultoría y una base de datos sobre mejores prácticas, tendencias de mercado, análisis del consumo en el extranjero y tendencias de las marcas exportadoras coreanas, el Gobierno respaldó a las empresas en el fomento de la marca Made in Korea y creó el Índice Nacional de Competitividad de Marcas, instrumento de autoevaluación utilizado por las empresas para medir su capacidad y planificar futuras estrategias. Además, en el 2002 y 2004, organizó conferencias internacionales sobre marcas, a las que invitó a docentes universitarios, embajadores, gerentes de empresas y expertos en marcas, para intercambiar experiencias y saber qué imagen tenían de Corea los extranjeros.

El Servicio Coreano de Información Exterior creó la marca nacional, Dynamic Korea. Jae-woong Yoo, Ministro Adjunto y Director de ese servicio, hizo estas declaraciones para Fórum de Comercio: "Una marca nacional no sólo proyecta la imagen del país, también puede influir en su competitividad de exportación. Ahora bien, crear esa marca exige una planificación a largo plazo y recursos considerables. Corea definió claramente su meta y planificó para diez años a fin de alcanzarla. El Gobierno debe colaborar con los sectores público y empresarial, ya que la marca nacional no es competencia de un solo actor económico. Es importante fijar objetivos precisos y dotarse de los medios correspondientes, de manera que todas las partes entiendan los beneficios de una sólida marca nacional."

#### **8.2.4 La Experiencia de China**

Luego de la muerte de Mao en 1976, un comunista de la vieja guardia llamado Deng Xiao Ping tomó las riendas del milenario país asiático, éste enfrentó una tarea titánica y sin precedentes dada la devastación del país de aquellos años, su inmenso territorio y su numerosa población. Pero Deng tenía un modelo inmejorable y cercano por seguir para emprender el desarrollo de China: Taiwan. El PNB de la isla había crecido entre 1960 y 1965 a una tasa promedio altísima: 9.5%. China no había logrado superar el 4.7%. Entre 1965 y 1972, mientras el PNB chino se había elevado apenas un punto porcentual, Taiwan creció a la tasa de 10.1%. Deng adoptó la receta taiwanesa como base para la ofensiva económica que bautizó como "las cuatro modernizaciones" y cuyo objetivo era el "desarrollo económico por cualquier medio".

Los pasos por seguir eran aparentemente sencillos: liberalizar la producción agrícola, atraer la inversión extranjera, establecer una agresiva política de exportaciones y disponer "zonas especiales" para desarrollar una base industrial lo más amplia posible.

Deng Xiao Ping observó cuidadosamente también los experimentos que se habían llevado a cabo en Sichuan, su provincia natal. A principios de los setenta, el gobierno local había firmado "contratos" con familias campesinas, dejándolas en libertad para plantar lo que desearan a cambio de una cuota para el Estado y permitiéndoles vender el excedente en el mercado. La producción agrícola de la provincia aumentó entre 1976 y 1979 en 24%. Deng venció la resistencia de los duros del Partido y empezó a generalizar el experimento



sichuanés. En unos cuantos años, surgió una clase de pequeños empresarios que multiplicaron la producción del campo y establecieron industrias procesadoras de alimentos.

El nuevo modelo requería cuadros preparados, y Deng Xiaoping modificó la estructura educativa: China necesitaba abogados y eso empezó a tener; especialistas en Derecho Internacional, y el gobierno mandó a los estudiantes más dotados a estudiar al extranjero; asesores para renovar el sistema legal y adecuarlo a las cuatro modernizaciones. Pekín contrató expertos y puso las bases de un sistema legal moderno. China empezó, asimismo, a dejar atrás la política exterior aislacionista que había caracterizado al régimen de Mao, y a desplegar las alas para erigir una imagen en el exterior paralela a la transformación económica del país. Para mediados de los ochenta, el liderazgo chino y los muchos ministerios del gobierno tenían ya una red de institutos dedicados a la investigación, y equipos de asesores nacionales y extranjeros para promover y encuadrar legal y diplomáticamente la modernización del país. Finalmente, un buen número de industrias fueron calificadas como "centros experimentales", y se dejó en libertad a empresarios y directores para establecer una estricta disciplina, modernizar los métodos de producción y –ianatema para el maoísmo!– despedir a los trabajadores ineficientes y dar bonos a quienes sobresalieran en el trabajo.

Por fin, en 1984, se establecieron Zonas Económicas Especiales (ZEE) en catorce ciudades costeras, que debían promover áreas de desarrollo industrial y podían otorgar exención de impuestos para los inversionistas extranjeros. Posteriormente, después de que Deng hiciera una visita a las zonas industriales que se estaban estableciendo en la desembocadura del río Perla, estableció tres "triángulos de desarrollo" cuyo objetivo era acelerar el crecimiento económico: el delta del río Perla en la provincia de Canton (Guangdong), el delta del río Min, en Fukien (Fujian), y el delta del Yangzi.

Las primeras empresas que se establecieron en estos triángulos fueron maquiladoras. Pero China dio pronto el salto a todo tipo de manufacturas. El secreto de su éxito es evidente, si se analiza lo que sucedió en una de esas zonas, que es ahora el taller del mundo entero: la desembocadura del Perla.

Esta región –que alberga a 46 millones de habitantes– es una zona industrial tan inmensa que ha transformado los patrones comerciales y las corrientes de inversión del planeta. Aún sin sumar el riquísimo y autónomo Hong Kong, que se localiza en la misma provincia de Canton, el delta del río Perla atrajo desde fines de los años setenta la cuarta parte de la inversión extranjera directa que entra a China y empezó a generar un porcentaje creciente de sus exportaciones. Produce desde relojes hasta pantallas de televisión.

La historia del desarrollo de este triángulo geográfico es tan notable como el crecimiento reciente de China. En 1978, cuando el país empezó a liberalizar su economía, Hong Kong era aún una colonia británica y Macao una posesión portuguesa, la provincia de Canton estaba sumida en la miseria: dedicada

a la agricultura de subsistencia, ocupaba uno de los últimos lugares en las prioridades de Pekin. La ciudad de Shenzhen era un pueblucho de veinte mil pescadores: ahora es una ciudad industrial de cuatro millones de habitantes. Otras urbes, como Dongguan, que tiene hoy una población de 1.3 millones, ni siquiera existían. Todo esto cambió –primero lentamente y luego a gran velocidad– en los años ochenta y principios de los noventa. Las zonas alrededor de Hong Kong y Macao se convirtieron en una ZEE, con bajos niveles impositivos y pocas restricciones legales al establecimiento de empresas extranjeras. El área creció razonablemente hasta que, en 1992, Deng Xiaoping la visitó, previó sus potencialidades y dio su bendición para su plena apertura al exterior. En unos años, la región se transformó. Aunque es cierto que la prostitución se ha multiplicado, junto con los bares, karaokes y barriadas obreras, el delta del Perla se tapizó de una infraestructura moderna: puertos de calado hondo, puertos fluviales, aeropuertos, carreteras, puentes, y una inmensa diversidad de empresas de tecnología de punta que han convertido a la región en el Silicon Valley de China.

#### **8.2.4.1 Desarrollo a toda costa**

El modelo establecido por Deng Xiao Ping estaba ya consolidado cuando pasó las riendas del gobierno, en 1990, a su sucesor, Jiang Zemin. Los herederos de Deng no poseían su carisma, pero compartían su proyecto. Jiang Zemin, que se retiró definitivamente del poder apenas en septiembre de 2004, modificó la estructura y los principios del Partido Comunista para evitar que la modernización del país lo dejara de lado, e incorporó nuevas regiones al desarrollo que se había concentrado en el sureste de China.

La transformación ideológica del Partido culminó en el XVI Congreso del PC a fines de 2002. El signo de la reunión fue el pragmatismo. "El desarrollo – estableció Jiang en su discurso– requiere deshacerse de todas las nociones que lo obstaculizan, cambiar todas las prácticas y regulaciones que lo impiden y liberarse de lastres económicos. "El Congreso reconoció la importancia que la empresa privada había cobrado en el explosivo desarrollo económico chino. La iniciativa privada había sido, en efecto, fundamental: el 56% de los nuevos empleos que se habían creado entre 1990 y 1997 eran responsabilidad del sector privado; dentro de él, las empresas extranjeras generaban, a principios del siglo XXI, el 50% de las exportaciones del país y el 27% de la producción industrial.

#### **8.2.4.2 Crecimiento vertiginoso**

Los resultados económicos de la continuidad entre la política de Deng y de Jiang Zemin son avasalladores. En veinticinco años, China ha experimentado la más notable y veloz transformación económica en la historia de la humanidad. El país se ha convertido en una máquina exportadora formidable. Entre 1990 y 2004, las exportaciones crecieron ocho veces: el país recibe 38 000 millones de dólares anuales por sus ventas al exterior. El PNB se ha expandido a una tasa promedio anual de 9%, y cada semana entran a China en promedio más de mil millones de dólares por concepto de inversión extranjera directa. China

es ahora la sexta potencia económica del mundo con un PNB de 1.4 billones (trillions) de dólares, y reservas acumuladas de 514 000 millones de dólares.

En los últimos cinco años, además, el notable crecimiento que empezó en el sureste del país, e incorporó velozmente la región costera alrededor de Shanghai, se ha derramado a provincias que habían quedado aisladas del progreso por dos décadas. El crecimiento de Shanghai ha generado una estela que abarca toda la cuenca del río Yangzi, y aunque la desigualdad regional del ingreso persiste, el progreso se ha extendido con rapidez a provincias como Chiensi (Jiangxi), Hunan y Anjui (Anhui), donde los salarios son aún más bajos que en la costa este. Nuevos ferrocarriles y carreteras conectan ahora ciudades del interior como Nanchang, la capital de Chiensi, con los principales puertos del país, lo que favorece la migración al corazón de China de empresas cuyo margen de ganancias se había reducido. El crecimiento se ha comunicado a todo el país también por otro medio: las cuantiosas remesas de los millones de trabajadores que han emigrado a las urbes, pero que conservan sus raíces en el campo.

China está todavía lejos del nivel de vida de Estados Unidos o Europa, pero en el 2004 el ingreso per cápita llegó a los 890 dólares y puede vanagloriarse de haber sacado, en un cuarto de siglo, a cuatrocientos millones de sus habitantes de la pobreza. De los 1 272 millones de chinos, solo un 5% vive en la miseria.

El impacto del explosivo desarrollo económico chino en el mundo es enorme, y será aún más notable en la próxima década. El país es el segundo importador de petróleo del planeta, el segundo comprador de cemento; consume 30% del carbón que se produce en el mundo y 36% del acero. Sus exportaciones han ayudado a mantener bajos los precios de una infinidad de bienes –lo que ha sostenido, entre otras cosas, una alta tasa de consumo en Estados Unidos y, de paso, la estabilidad de la economía estadounidense–, y sus importaciones han apuntalado el precio de hidrocarburos y minerales, que se desplomarían automáticamente si la economía china se paralizara. Todo ello, para no hablar del financiamiento que Pekin ha otorgado a Estados Unidos a través de compras masivas de Bonos del Tesoro, las cuales permitieron al gobierno de Bush mantener un alto déficit presupuestal.

El último ámbito de acción de la política exterior de Pekin abarca países lejanos geográficamente, pero que han cobrado una importancia fundamental para romper los cuellos de botella que afectan la economía china. Es el caso de África y de Latinoamérica. El comercio entre China y el continente negro se cuadruplicó entre 1999 y 2003, y se calcula que en cinco años Pekin será uno de los tres mayores inversionistas en África.

### **8.2.5 La Experiencia de la India**

Las reformas económicas y las políticas de liberalización comercial de la India contribuyeron a una pronunciada aceleración de su crecimiento económico a mediados de la década de los noventa. El aumento de la inversión extranjera y

del comercio internacional contribuyó a que la India alcanzara tasas anuales de crecimiento del 7 % en promedio anual de 1993 a 1996. En 1997, el crecimiento económico se desaceleró y, según un nuevo informe de la Secretaría de la OMC sobre las prácticas y políticas comerciales de la India, este país debería continuar el proceso de liberalización de su comercio y su régimen de inversiones para asegurar un crecimiento económico fuerte y estable.

El informe de la Secretaría de la OMC<sup>46</sup> y una declaración de política preparada por el Gobierno de la India, sirven de base para la evaluación de las prácticas y políticas comerciales de la India. El informe de la OMC se centra en las políticas y las medidas comerciales de la India que afectan a las importaciones, las exportaciones y la producción. En el informe se señala que la India reconoce la necesidad de continuar la reforma económica, prestando ahora mayor atención a la mejora de su infraestructura industrial, que constituye una limitación para la expansión de la actividad económica y para el fomento de las exportaciones. Otras medidas que se consideran son la reducción de los aranceles y las medidas no arancelarias, la reforma de la estructura del sistema de subvenciones (que, según se estima, representa el 14 % del PIB), y la reestructuración de las empresas del sector público.

El Gobierno de la India inició en 1991 un importante programa de reforma y liberalización económicas que representó un drástico cambio respecto de la política económica aplicada durante decenios. Desde entonces, los sucesivos gobiernos han reducido progresivamente la protección arancelaria y han suavizado y simplificado el régimen restrictivo de licencias de importación. Entre las reformas internas se cuentan la atenuación de los controles de ubicación y del régimen de licencias industriales, así como del régimen de precios administrados en algunos sectores. Sin embargo, ese proceso se concentró principalmente en la liberalización de los bienes de capital y los insumos de la industria, con el fin de estimular el crecimiento interno en los sectores orientados a la exportación, pero, por lo general, se mantuvo la regulación de las importaciones de bienes de consumo.

Esas reformas contribuyeron a una pronunciada aceleración del crecimiento en el decenio de 1990, así como al aumento de la inversión extranjera y del comercio internacional. También mejoró considerablemente la situación de la balanza de pagos. Para ampliar esos resultados positivos, la India reconoció la necesidad de continuar el proceso de reforma económica, prestando ahora mayor atención a la mejora de la infraestructura, que constituye al parecer una limitación importante para el crecimiento de la actividad industrial y de las exportaciones; a la ulterior liberalización del comercio mediante reducciones de los aranceles y de las medidas no arancelarias; a la reforma de la estructura del sistema de subvenciones, cuyo costo se estima en alrededor del 14 % del PJB; y a la reestructuración de las empresas del sector público, que siguen representando una carga fiscal. La plena aplicación de esas reformas reduciría probablemente los efectos de entorpecimiento de las exportaciones que tienen inherentemente las estructuras de apoyo al comercio y a la industria. Ello

<sup>46</sup> Exámenes de Políticas Comerciales 2005: India. Memoria de la Organización Mundial de Comercio.

permitió además a la India reducir los incentivos a la exportación, lo que promovería un marco de política económica más abierto en general al exterior y menos centrado en las exportaciones, y la ulterior integración de la India en el sistema multilateral, sentando a la vez el fundamento de un crecimiento sostenido en el futuro.

#### **8.2.5.1 Evolución de las políticas sectoriales**

El sector agropecuario ha permanecido hasta ahora relativamente al margen del programa de reformas, aunque se ha beneficiado de los reajustes de precios resultantes de las reformas comerciales en el sector manufacturero. También se han registrado algunos avances en la eliminación de los controles estatales del movimiento interestatal de determinados cereales y de los precios administrados; sin embargo, se mantienen los controles de las exportaciones e importaciones de determinados productos a través del sistema de licencias. Durante la Ronda Uruguay, la India consolidó los aranceles del sector agropecuario a tipos máximos que oscilaban de 0 a 300 %. En realidad, los tipos efectivamente aplicados en 1997-98 son considerablemente más bajos, pues el promedio del sector es del 26 %, con un máximo del 45 %. No obstante, esa situación cambiará probablemente cuando la India convierta en aranceles las restricciones aplicadas actualmente a través del régimen de licencias; en ese contexto, la India está actualmente renegociando sus consolidaciones arancelarias para algunos productos sujetos a derechos nulos o reducidos. Los progresos en la modificación de la estructura de incentivos y subvenciones a la agricultura seguirán limitados probablemente por la política del Gobierno de ofrecer a los productores del sector precios de sostenimiento y garantizar un suministro barato a la población a través del sistema público de distribución.

Aunque las reformas arancelarias han hecho que los promedios de los aranceles del sector alimentario se redujeran a la mitad desde 1993 (en la actualidad es del 29 % el de los productos alimenticios y del 134 % el de las bebidas), siguen aplicándose regímenes de licencias industriales y licencias de importación en diversos subsectores. Además, la producción de diversos productos está reservada al sector de las pequeñas empresas. La producción del sector de elaboración de alimentos ha aumentado rápidamente, en particular por el incremento de la inversión extranjera al permitirse automáticamente a los extranjeros y a los indios no residentes una participación de hasta el 51 % y el 100 %, respectivamente, salvo en el caso de los productos reservados a las pequeñas empresas.

Entre las principales modificaciones introducidas desde 1993 se cuenta la autorización automática de una participación extranjera en el capital social de hasta el 50 % en las actividades de extracción de 13 minerales; por encima de ese porcentaje, la participación extranjera ha de ser aprobada por la Junta de Promoción de las Inversiones Extranjeras. En un intento de promover la prospección, también se ha liberalizado la concesión de licencias para actividades de exploración. Entre las reformas comerciales se cuentan la reducción de los tipos arancelarios medios a alrededor del 10 % (desde el 46 % de 1993-94) para los minerales ferrosos y no ferrosos y al 13 % (desde el 65 % de 1993-94) para el carbón.

La India depende de las importaciones de petróleo. Hasta hace poco se seguía aplicando un régimen de precios administrados, aunque desde 1993 se ha procurado aumentar periódicamente esos precios con el fin de reducir la carga fiscal que entraña el sistema. No obstante, la creciente subvención implícita a los productos del petróleo impulsó al Gobierno a declarar en 1997 su intención de eliminar gradualmente la mayor parte de los precios administrados del sector. También se ha otorgado mayor importancia últimamente a promover las actividades de prospección dentro del país con el fin de reducir la dependencia de las importaciones, a través de la Nueva Política de Licencias de Prospección, que ofrece a las empresas incentivos tales como moratorias fiscales para que inviertan en la India.

Es el sector manufacturero donde mayor alcance han tenido las reformas, que han abarcado reducciones de los tipos arancelarios medios, la suavización de las restricciones de licencias de importación y de licencias industriales obligatorias, y la liberalización del régimen aplicado a las inversiones extranjeras. El sector reaccionó positivamente a las reformas, aunque en 1996-97 registró cierta desaceleración del crecimiento, imputable en parte a limitaciones de la infraestructura.

Desde inicios de los setenta, en la India, el arancel medio a las importaciones de manufacturas (CUCI/Rev.3) se redujo del 73 % a alrededor del 36 % en 1997-98. No obstante, en algunos sectores persistió un grado considerable de progresividad arancelaria, pues las mayores reducciones de aranceles correspondieron a los bienes de capital y los insumos intermedios. La progresividad arancelaria es considerable en sectores tales como el del papel y productos de papel y, en cierta medida, en el de los textiles y el vestido, en el que la India ha aplicado tradicionalmente, y sigue manteniendo, niveles elevados de protección. En algunos sectores, como el del automóvil, la reforma arancelaria apenas si ha repercutido en las importaciones de productos totalmente montados, pues la liberalización de las inversiones extranjeras directas, no acompañada de una reforma de las restricciones impuestas por el sistema de licencias de importación, ha promovido la inversión nacional en el sector. Alrededor de 1.977 líneas arancelarias de los sectores manufacturero y minero, al nivel de 8 dígitos del SA, siguen sujetas a un régimen restrictivo de licencias de importación. Como se ha señalado, las autoridades propusieron la eliminación gradual de esas restricciones a lo largo de un periodo de seis años.

También se ha simplificado considerablemente el régimen de las inversiones extranjeras, y se ha ampliado, incluyendo en ella al sector del automóvil, la lista de actividades en las que se permite automáticamente una participación extranjera en el capital social de hasta un 51 % o un 74 %. El régimen de licencias industriales obligatorias se limita ahora a nueve industrias, mientras que antes afectaba a 18; se ha reducido asimismo la lista de artículos cuya producción se reserva al sector de las pequeñas empresas.

Los servicios aportan más del 40 % del PIB de la India. El crecimiento del conjunto del sector ha sido impulsado por la rápida expansión de las

actividades en el subsector financiero y, en menor medida, en los del comercio y el turismo.

Se ha avanzado considerablemente en la liberalización de las telecomunicaciones. Aunque la empresa VSNL, controlada por el Gobierno, es el proveedor exclusivo de servicios internacionales de larga distancia, y el Departamento de Telecomunicaciones tiene el monopolio de los servicios nacionales de larga distancia, en diversos estados y zonas metropolitanas se permite a los inversores privados en empresas conjuntas ofrecer servicios de telefonía intralocal. Muchos servicios con valor añadido, como el correo vocal, los servicios de búsqueda por radio y la telefonía móvil celular, están ya abiertos a una participación extranjera de hasta el 49 %.

En la esfera de los servicios financieros, el sector bancario sigue cerrado en gran medida a la participación extranjera, y el de seguros continúa sujeto a un monopolio público. En el marco del Acuerdo sobre Servicios Financieros, el Gobierno ha ofrecido la eliminación de los requisitos de reciprocidad en el sector bancario y ha aumentado de ocho a 12 el límite anual de nuevas licencias bancarias. En otras esferas de servicios, como los servicios portuarios y de transporte marítimo, aéreo y por carretera, se está iniciando una apertura, pero el nivel de participación extranjera sigue siendo relativamente bajo, y persisten importantes obstáculos administrativos.

#### **8.2.5.2 La India en el sistema multilateral de comercio**

La India fue desde el primer momento miembro activo del GATT, y fue también miembro fundador de la OMC. Como resultado de la Ronda Uruguay, consolidó el 67 % de sus líneas arancelarias; entre las líneas no consolidadas se cuentan las correspondientes a algunos productos industriales y muchos productos de consumo. En el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), la India ha contraído compromisos en 33 actividades (frente al promedio de 23 del conjunto de los países en desarrollo), de un total de 161. Además, ha participado en el Acuerdo sobre Tecnología de Información, que abarca los ordenadores, el equipo de telecomunicaciones, los semiconductores, el equipo de fabricación de semiconductores, los programas de ordenadores y los instrumentos científicos. Se ha modificado la legislación sobre medidas antidumping y medidas compensatorias para ponerla en conformidad con los Acuerdos pertinentes de la OMC. En lo que respecta a los derechos de propiedad intelectual, la India modificó en 1994 su Ley de Derecho de Autor de conformidad con sus obligaciones dimanantes del Acuerdo sobre los ADPIC. Para la introducción de otras modificaciones en su régimen de derechos de propiedad intelectual, la India se propone utilizar el periodo de transición al que pueden acogerse los países en desarrollo Miembros de la OMC; sin embargo, en una diferencia con los Estados Unidos sobre la protección de patentes en trámite y los derechos exclusivos de comercialización, el Organismo de Solución de Diferencias de la OMC ha determinado que la India está obligada a aplicar las medidas necesarias. La India participa actualmente en dos procedimientos de solución de diferencias en la OMC: como parte demandada, en la ya mencionada diferencia con los Estados Unidos, y como reclamante, en una diferencia con Hungría relativa a las restricciones a la importación de textiles y prendas de vestir.

En cuanto a los compromisos arancelarios en el marco de la OMC, la India ha consolidado, como resultado de los compromisos contraídos en la Ronda Uruguay, el 67 % de sus aranceles de productos manufacturados y el 100 % de los aplicables a productos agrícolas; sin embargo, la mayor parte de esas consolidaciones corresponden a niveles máximos, que llegan al 300 % en la agricultura. El promedio aritmético de los aranceles consolidados aplicables en el año 2005 es del 54 %, mientras que el tipo efectivamente aplicado en la actualidad, que además se prevé reducir ulteriormente, es del 35 %. En la esfera de los servicios, los compromisos iniciales contraídos en el marco del AGCS son tales que el marco normativo actual resulta más liberal que las medidas consolidadas, o equivalente a ellas. Por consiguiente, en esas dos esferas, la India, como la mayoría de los demás países en desarrollo, ha fijado un límite máximo a su estructura de protección en vez de consolidarla a los niveles efectivos, al tiempo que adoptaba medidas de liberalización unilateral.

La India mantiene varios acuerdos plurilaterales con países de la región: el Acuerdo de Bangkok, el Acuerdo de Comercio Preferencial del Asia Meridional y el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC). También se prevén ulteriores preferencias a algunos de esos países en el marco de acuerdos comerciales bilaterales. Sin embargo, las repercusiones de esos acuerdos en el comercio de la India parecen haber sido mínimas. Las importaciones de mercancías efectuadas por la India como resultado del octavo Acuerdo de Bangkok y las exportaciones a países miembros del Acuerdo de Comercio Preferencial del Asia Meridional no representaron en 1995-96 sino el 3% de las importaciones totales de mercancías y alrededor del 7 % de las exportaciones.

### **8.2.5.3 Perspectivas**

El aumento del grado de apertura y de integración en la economía mundial ha contribuido en medida importante al pujante crecimiento económico registrado por la India en el decenio de 1990. La reciente desaceleración económica demuestra la necesidad de proseguir y aún acelerar la reforma. También debe mejorarse la transparencia en el proceso de adopción de decisiones, en particular en lo referente a la inversión extranjera, para que la India pueda alcanzar sus objetivos en esa esfera. La continuación del proceso de apertura del régimen comercial y de liberalización del régimen de las inversiones extranjeras se traducirá probablemente en tasas de crecimiento todavía más elevadas que las registradas hasta ahora.

## **8.3 Europa**

### **8.3.1 La experiencia de España**

En la España de la segunda mitad del siglo XX se producen dos fenómenos extraordinariamente importantes: uno político, el fin del franquismo y la transición a la democracia, con todo lo que ello ha supuesto de cambio en la sociedad española. España ha conocido el periodo democrático más importante de su historia. Jamás una Constitución había sido tan duradera y



tan generalmente aceptada y nunca se había asistido a una época tan fructífera en el desarrollo político y social del país.

El otro fenómeno, igualmente importante, es el proceso de transformación económica, la apertura económica de España y la plena integración de la misma en el contexto europeo y mundial. Este, como luego veremos, no se inicia con el franquismo aunque se consolida y se agota en el mismo -el periodo de la posguerra civil española y mundial, el final de ese periodo autárquico, el incipiente desarrollo económico, la internacionalización española creciente iniciada con el Plan de Estabilización de 1959 y seguida por la incorporación de España a Europa en 1986-.

### **8.3.1.1 La política comercial seguida entre 1960 - 1975: primera crisis energética**

Sin embargo, esa suave brisa liberalizadora no es ni completa ni permanente y nos encontramos ante una política comercial limitada y contradictoria durante todo el periodo 1960-1975. La primera crisis energética golpeará fuertemente a la economía española, mas, proporcionalmente, que a otros países europeos, y dejará al descubierto las debilidades estructurales de esta economía. La coincidencia de la crisis con el cambio político en España retrasa una vez más la puesta en marcha de una serie importante de reformas, será el impacto de la segunda crisis energética de 1979 y la entrada de España en la Comunidad Económica Europea las que harán posible el cambio más importante de esta política económica. Desde el punto de vista económico, el acuerdo de 1970 fue especialmente favorable para España, fue asimétrico lo que permitió un ritmo más lento en la liberalización y modernización de la economía, y colocó a España en una posición muy ventajosa con respecto a la CEE.

Posiblemente haya que añadir otro elemento: el de una incorrecta apreciación de las autoridades comunitarias de lo que iba a ser el desarrollo económico de España en los años setenta. Un diagnóstico incorrecto que no previó el futuro desarrollo industrial del país. Cuando llegó el momento de las negociaciones con la CEE, el objetivo fundamental de los negociadores comunitarios era acabar lo antes posible con dicho acuerdo. En cualquier caso, a pesar de la tendencia liberalizadora y de su contribución al desarrollo económico, el nivel de protección permanecía en cuotas excesivamente elevadas, coadyuvando al mantenimiento de estructuras productivas poco eficientes y excesivamente inflacionistas. El desequilibrio exterior fue compensado con un flujo creciente de transferencias y con una importante afluencia de inversiones extranjeras.

El periodo comprendido entre ambas crisis energéticas, crisis muy importantes, parcialmente por la no adopción de medidas por parte de las autoridades, que tuvieron una percepción errónea de la duración de la crisis, y por las incertidumbres existentes en el terreno político. La política comercial en este contexto tuvo un tono liberalizador hasta 1975. Sin embargo, constatado el deterioro de la Balanza de Pagos en el déficit por cuenta corriente, se paralizó el proceso de apertura e incluso se invirtió su tendencia, se revocaron medidas anteriores salvo en lo que se refiere a los compromisos adquiridos con la CE por

el acuerdo del 70, y el nivel de protección pasó a un nivel muy similar al existente en 1966. Los resultados del crecimiento y la elevada inflación condujeron a los Pactos de la Moncloa en 1977. La crisis energética de 1973 produce un significativo empeoramiento del saldo comercial, que pasa del 4,3% del PIB en 1972, al 7,9% en 1974. Como fruto de las medidas tomadas como consecuencia de los Pactos de la Moncloa, el sector exterior experimenta una clara mejoría y la balanza por cuenta corriente salda con superávit en 1978 y 1979.

Sin embargo, la estabilización de la base monetaria genera un efecto apreciatorio sobre el tipo de cambio real lo que, unido al segundo shock energético de 1979, provoca un gran deterioro del saldo comercial cuyo déficit se duplica en 1980, situación que se mantiene hasta 1985. Entre 1984 y 1986 se registra superávit de la balanza por cuenta corriente fruto de la política de ajuste económico, así como de la introducción paulatina de medidas por el lado de la oferta, reconversión industrial, ahorro energético y flexibilización del mercado de trabajo, en segundo lugar, la recuperación económica mundial y, finalmente, el excelente comportamiento de la balanza de servicios. En los años siguientes a la adhesión se registra un incremento del déficit comercial (6,5% en 1989), una apreciación del tipo de cambio real y una significativa entrada de capitales. Esta situación de deterioro se mantiene hasta 1992, año en se harán evidentes todas las contradicciones.

Tres devaluaciones sucesivas en el periodo 1992-1995 suponen el ajuste externo de esta economía. En 1993, los déficits comercial y de cuenta corriente se reducen. Dicho ajuste se consolidará en el periodo 1995-1998 experimentándose un superávit corriente en media del 1,5% del PIB.

En este periodo sin embargo, desde el punto de vista del sector exterior, se da un efecto de creación de comercio y de desprotección dentro de la Unión Aduanera, que se produce por la entrada de España en la Unión Europea. Pero el comercio exterior en los años noventa y comienzo de este siglo no sólo ha cambiado en su grado de apertura, en su composición sectorial y en la distribución geográfica del origen y destino de exportaciones e importaciones, también cambia de patrón el comercio intraindustrial, que aumenta especialmente en los sectores de semimanufacturas, bienes de equipo y automoción. Comparando dos periodos expansivos recientes, 1986-1991 y 1997-2002, se observa que ante menores tasas de crecimiento de la demanda interna en el segundo de ellos, en ambos periodos se generan similares incrementos de PIB.

El mayor grado de apertura de la economía española la vincula más a los ciclos internacionales y la hace menos sensibles a los shocks diferenciales. Una ventaja adicional que destacar pero que está desafortunadamente desapareciendo. Durante los años noventa, el crecimiento real de las exportaciones españolas ha sido superior al de los socios de la UE y hubo un aumento de la cuota de las exportaciones españolas en el comercio mundial, pero las diferencias de productividad y el mayor nivel de precios y costes han restado competitividad a la economía, sobre todo al sector industrial, con lo

que han crecido mucho más las importaciones en el mismo período dando lugar a los déficits de comercio exterior tanto de bienes, como de servicios.

La posición de las empresas españolas en el exterior a través de la inversión es un fenómeno muy positivo y es un indicador muy importante del grado de desarrollo de esta economía siempre que ese flujo de inversiones directas mejoren la situación general de las empresas y no supongan un nuevo fenómeno de deslocalización industrial. Hasta ahora el resultado ha sido positivo, ya que el nivel de empleo ha mejorado sustancialmente. En todo caso, el fenómeno del cambio de tendencia de los flujos de inversión es otra característica muy importante en la evolución de la economía española hacia un modelo más parecido al de sus principales socios europeos.

En 1990 la inversión directa recibida y emitida se situaba en 2,7 y 0,7% del PIB; y en el 2003 en 6,3 y 9,7%, respectivamente. En términos de stock, el volumen acumulado de inversiones españolas en el exterior alcanzó en el año 2003 el 30% del PIB, en contraste con el 4 % de 1992.

Como se ha indicado, la década 1975-1985 fue una década sumamente negativa para la economía española. Primera y segunda crisis energética, transición política, etcétera, que desembocan en un cambio radical con la entrada de España en la CE y la creación del mercado único para poder afrontar con los menores traumas posibles la incorporación a Europa. El gobierno socialista, salido de las urnas a finales de 1982, tuvo que enfrentarse con una situación económica muy preocupante, inflación elevada, alto nivel de paro y desequilibrios en la balanza de pagos. El primer gobierno de izquierdas de la democracia tuvo que poner en marcha un severo paquete de reformas. Estas reformas son especialmente dolorosas en el sector industrial, donde la mayor parte de los sectores tienen que ser sometidos a planes de reconversión, aparte de sectores extractivos como la minería en general y la del carbón en particular, la siderurgia, el sector naval, el textil, la industria de electrodomésticos y un largo etcétera tienen que poner en marcha planes de reconversión que se traducen, en la mayor parte de los casos, en reducción del empleo. Todo ese proceso de reconversión industrial y de saneamiento va acompañado de algunas reformas importantes previas a la fecha de adhesión a la CE, como la reforma del mercado laboral de 1984.

La crisis económica de 1975-1985 supondría para la economía española prácticamente una pérdida de 20 años económicos de convergencia real en los diez años que duró la crisis. La dificultad para generar empleo en las etapas expansivas, así como evitar las caídas intensas y prolongadas del empleo en la fase de recesión, ha sido uno de los problemas fundamentales de la economía española. La divergencia real en el saldo del comercio exterior de mercancías prueba la limitada capacidad competitiva de esta economía. En esa debilidad reside uno de los motivos básicos que han detenido la convergencia real del PIB español con el comunitario a lo largo del tiempo. El deterioro del sector exterior en estos últimos años tiene varias causas, pero en gran parte los resultados son la consecuencia de un modelo de crecimiento que se basa en la capacidad expansiva de la demanda interna, prestando una atención

muy limitada a las capacidades competitivas de la economía. Se registra una incapacidad de la economía española para recuperar de forma efectiva su capacidad competitiva.

La razón principal en la búsqueda de una mayor competitividad es permitir que la economía crezca más sin incurrir en déficit de balanza de pagos; o, por decirlo de una manera más precisa, mejorar la competitividad es desplazar la restricción que, como condición de largo plazo, impone el equilibrio externo a las posibilidades de crecimiento de un país. Lo relevante para explicar la progresión del déficit corriente en todas las etapas en que se ha producido es que el diferencial de crecimiento de la economía española, respecto a sus socios, fue acompañado de un deterioro progresivo de la competitividad-precios actuando ambos factores (renta y precios) en similar sentido como factores promotores del desequilibrio exterior.

A la luz de los últimos datos disponibles pareciera que la economía española vuelve a enfrentarse a la restricción que le impone su frágil equilibrio externo. El largo camino recorrido por la economía española en un proceso cada vez más irreversible de apertura y liberalización puede verse en el futuro próximo seriamente amenazado por las restricciones que impone el déficit exterior. Desde el punto de vista de la política comercial no caben ahora como en el pasado tentaciones proteccionistas, en primer lugar porque el carácter comunitario de la política comercial lo hace imposible y, en segundo lugar, porque no son factibles sistemas de corrección vía modificación del tipo de cambio. El impulso más importante se derivó de los acuerdos internacionales firmados en 1979 con países EFTA, extendiendo el acuerdo preferencial con la CE a estos países y sus rebajas consecutivas que afectaron a cerca del 50% de las partidas de arancel.

### **8.3.1.2 La integración de España en la CE (1986-1995)**

El ingreso en la CE y la aceptación del acervo comunitario llevará al giro más importante de esta política económica en todos los terrenos y, de manera muy especial, en el del sector exterior, comercio exterior de bienes, servicios y libertad de movimientos de capitales. Entre 1975 y 1985 el comportamiento del flujo de inversiones extranjeras hacia este país fue nulo en términos de inversión neta. La entrada en la Unión Europea elimina una parte importante de la incertidumbre, pero lo más importante es la preparación que se produce para el cambio entre los años 1983-1986, que van a desembocar en uno de los periodos de expansión más importantes de esta economía, 1986-1992, hasta el año 1992 que trajo consigo un periodo fuertemente recesivo. En 1993 la economía española registra por primera vez desde el Plan de Estabilización una caída del PIB (-2%) en términos reales.

¿Cuál es el comportamiento de la política comercial española durante esos seis años de bonanza económica? ¿Cuál es el comportamiento del sector exterior durante ese periodo? Durante estos años el sistema de protección experimentó una profunda transformación. Como resultado de este proceso, el grado de apertura de la economía española registró un avance sin precedentes,

experimentando en diez años un avance equivalente al registrado en los veinte años anteriores, situándose en niveles similares a las principales economías europeas.

### **8.3.1.3 La política comercial comunitaria. La Ronda Uruguay y la creación de la OMC con la firma del Acuerdo de Marrakech en 1994**

Desde la incorporación de España a la CEE se produce un cambio cualitativo de gran importancia en la política comercial: ésta se comunitariza. En la CEE de entonces las dos políticas totalmente comunitarizadas eran la política agrícola y la política comercial. A partir de ese momento, la instrumentación de la política comercial nacional se modifica sustancialmente.

En conclusión, se podría decir que el camino de apertura y liberalización de la política comercial española ha sido el reflejo de una evolución positiva tanto desde el punto de vista económico como político. El proceso de desarrollo económico español ha estado directamente relacionado con su grado de apertura. España no podía en el pasado y hoy aún menos intentar desarrollarse como una economía cerrada autárquica y autosuficiente, ni las economías más grandes como Estados Unidos podrían sobrevivir con ese modelo. Esa integración en el comercio mundial es muy positiva y el puesto en el ranking del comercio mundial ha ido mejorando, ha ganado cuota de mercado, el porcentaje de las exportaciones españolas en el comercio mundial se ha mejorado pero también, y de manera más rápida, el de las importaciones. Hasta ahora los periodos de crecimiento más importantes han respondido a crecimientos muy sustanciales de la demanda interna, en muy pocas ocasiones el motor del crecimiento ha sido la demanda externa.

## **8.3.2 La Experiencia de Irlanda**

La transformación económica de Irlanda en la década de los noventa es un hecho reconocido a escala mundial. Irlanda entró en el nuevo milenio como la economía más dinámica de Europa. La economía irlandesa superó al resto de las economías europeas en la década del noventa, registrando una tasa de crecimiento anual a lo largo de ese periodo, tres veces la media de la UE.

### **8.3.2.1 Indicadores recientes del éxito irlandés**

El indicador que mejor recoge el tremendo cambio experimentado por la economía irlandesa es el aumento del PBI, un crecimiento real anual de 9%, en el periodo 1995-2000. El PBI per cápita en Irlanda ha pasado del 66% sobre la media de la UE en la década del ochenta a más de 100% en la actualidad.

Los niveles de empleo han aumentado un tercio y la tasa de desempleo en Irlanda se sitúa en 5%, una cifra sustancialmente inferior al 15,1% que se alcanzó al inicio de 1993. Este logro es mucho más impresionante si se compara en el contexto del 20% de incremento de la población activa global desde 1993. Irlanda, que siempre se caracterizó por ser un país con una gran historia de emigración, ha cambiado este rol en los últimos años. En el año 2000 la Agencia de Formulación Gubernamental (FAS) lanzó una campaña

de promoción a escala mundial para atraer a Irlanda 200.000 trabajadores extranjeros durante los siguientes cinco años. Irlanda ha tenido una posición presupuestaria sustancialmente mejorada con el ratio deuda/PBI descendiendo del 93 % en 1993 al 51% en 1999 y 34% en 2002.

Irlanda es un país muy abierto al comercio y la inversión. Durante el periodo de seis años desde 1994 a 1999, la exportación de mercancías irlandesas creció una media real anual del 15,9%, más que el doble de la OCDE. Este éxito se manifiesta en la competitividad comparada a través de los años del «Tigre Celta».

Por ejemplo, el IMD World Competitiveness Yearbook (una fuente de información comparada respetada sobre la competitividad internacional) situó a Irlanda en el 5° puesto de la economía más competitiva del mundo en el año 2000. La posición actual deja a Irlanda en el 11° puesto con una ralentización de la competitividad desde el año 2000, pero siendo todavía fuerte comparada con los puestos 22° en 1996 y 15° en 1999. El mantenimiento de una posición favorable de competitividad internacional sigue siendo hoy en día el factor más importante para los redactores irlandeses de políticas.

### **8.3.2.2 Factores clave del éxito irlandés**

La transformación de la economía irlandesa en la década del noventa es el resultado de muchos factores claves, de los cuales sería bueno destacar:

- Una actitud y una política abierta al comercio internacional;
- Estabilización macroeconómica importante a partir de 1987 y reforzada en 1993;
- Reforma de la política fiscal;
- Evolución estratégica de la política industrial-empresarial;
- Entrada en la UE;
- Una fuerte influencia de capital extranjero;
- Una demografía favorable; y
- Una coherencia de los políticos a lo largo de distintos gobiernos

### **8.3.2.3 Una actitud y una política abiertas al comercio Internacional**

Un factor muy importante en los resultados económicos de Irlanda han sido los destacados niveles de crecimiento de la exportación. La dependencia del comercio global de Irlanda está entre las más altas de la UE y del mundo desarrollado. La apertura al comercio internacional es un factor clave que sustenta la competitividad, flexibilidad y capacidad innovadora que caracteriza a la economía irlandesa.

El aumento del nivel de exportaciones representa la mitad del crecimiento económico anual. El comportamiento de las exportaciones de Irlanda queda reflejado en el crecimiento del superávit del comercio exterior. En general, se exporta un estimado de 70% de los productos manufacturados en Irlanda. La estructura del comercio de exportaciones de Irlanda se ha transformado mucho en los últimos años. Las industrias agroalimentarias siguen siendo el

bastión de la economía irlandesa, pero la dependencia de la agricultura se ha reducido de forma importante desde la década del setenta. En los últimos 25 años la industria irlandesa ha pasado de tener una base agrícola tradicional a convertirse en una fuerza moderna y diversificada.

Los productos manufacturados representan 85% de las exportaciones. El factor clave del crecimiento de las exportaciones han sido las empresas extranjeras que exportan 95% de sus mercancías. Por ejemplo Dell, Intel y Microsoft representan 20% de las exportaciones irlandesas. Los productos de alta tecnología representan 41% de las exportaciones, el más alto porcentaje de Europa.

#### **8.3.2.4 Estabilización macroeconómica importante entre 1987 y 1993**

Después de la crisis del petróleo de los años setenta y de un periodo de un alto nivel de la deuda con un aumento continuo de inflación, aumentos salariales e impuestos que minaron la competitividad, el gobierno irlandés implementó una modificación de la economía. El Programa de Recuperación Nacional condujo a la estabilización de la economía con una reducción del gasto público y un convenio social. La reforma de la política fiscal resultó con un impuesto de sociedades bajo (actualmente de 12,5%) y una reducción importante del impuesto a las personas físicas. Los impuestos por plusvalías de capital fueron reducidos a la mitad (a 20%).

#### **8.3.2.5 Programa de convenios sociales**

Una característica muy importante del «modelo irlandés» es el establecimiento de un convenio consensuado para gestionar la economía, con la participación del gobierno y los agentes sociales. Esta situación ha contribuido a la paz industrial, aumentos salariales moderados, reducciones progresivas de los impuestos y la creación sostenida de puestos de trabajo. En virtud del existente acuerdo, Partnership 2000, los agentes sociales acordaron una combinación de reformas fiscales y limitaciones salariales. Este tipo de convenio ha contribuido enormemente a la competitividad de costes de la moderna economía irlandesa. Es destacable que hoy en día, sigue siendo un factor importante y un desafío para el mantenimiento de la competitividad irlandesa.

#### **8.3.2.6 Evolución estratégica de la política industrial-empresarial**

Actualmente, la política de desarrollo de la economía irlandesa ha manifestado una evolución de la política industrial tradicional basada en tarifas y cuotas, y un énfasis sobre las agendas. La política empresarial actual incluye un mayor conjunto de actividades; regulación, educación, investigación y desarrollo, transporte e infraestructura, telecomunicaciones y reforma del sector público, y el ambiente global para asegurar la competitividad de la industria irlandesa.

#### **8.3.2.7 Entrada en la CEE**

La entrada en la CEE en 1973 marcó un hito decisivo en la apertura de Irlanda a la economía global y a la diversificación de su comercio internacional, libre de la dependencia con el Reino Unido. Desde 1973, la proporción de exportaciones a otros países que no fueran el Reino Unido ha aumentado desde 45% al 78%

actual. La integración regional europea ha tenido un impacto similar en la conciencia pública, hasta el punto de que los irlandeses son en la actualidad una de las poblaciones con mayor compromiso entre los europeos.

Otros resultados de ser miembro de la UE incluyen:

- La posibilidad de atraer inversión extranjera directa
- Estimulación de investigación y desarrollo
- Competencia y liberalización
- Una influencia política más importante y una nueva confianza nacional
- El despliegue estratégico de los Fondos Estructurales y de la Cohesión de la UE.

#### **8.3.2.8 Una fuerte influencia de capital extranjero**

La Inversión Extranjera Directa ha sido particularmente importante para el desarrollo económico del país. Irlanda ha implantado de manera muy eficaz incentivos financieros y fiscales para atraer la inversión extranjera. El estímulo del Mercado Unico Europeo ha demostrado ser un imán también para los inversores extranjeros. El perfil de la población en Irlanda es un factor clave en estos recientes avances. Irlanda dispone de una de las poblaciones más jóvenes en el seno de la UE. Su expansión se produjo, significativamente, en la década del setenta. Esta generación tiene un nivel de educación muy alto, lo que ha tenido un efecto significativo para la atracción de inversión extranjera, así como el hecho de que sus nativos hablan la lengua inglesa.

La Inversión Extranjera Directa ha tenido y sigue teniendo resultados muy importantes para el desarrollo de la economía. Estos resultados incluyen:

- El desarrollo de los sectores de alta tecnología, principalmente sanidad y productos farmacéuticos, electrónica y servicios internacionales como software, telemarketing, y servicios financieros.
- Un aumento de las exportaciones
- La creación de miles de empleos
- La mayor especialización, experiencia y conocimientos en tecnología
- Adopción de las mejores prácticas internacionales
- Las mejores capacidades técnicas
- La aparición de cientos de nuevas empresas irlandesas

Un factor importante a reconocer es la coherencia de la política hecha a lo largo de los distintos gobiernos, pero que también fue conducido mediante el trabajo de las agendas industriales.

#### **8.3.2.9 La promoción de la industria irlandesa actual**

Hoy en día Irlanda sigue manteniendo las fuerzas tradicionales: ambiente flexible para los negocios, impuestos atractivos y competencias pertinentes. Algunos éxitos de las políticas y actividades recientes incluyen:

- Énfasis separados de la Inversión Extranjera Directa (IDA) y la Industria Irlandesa (Enterprise Ireland)



- Establecimiento de la Fundación National de Investigación Científica
- Reconocimiento nacional de la importancia de la competitividad del país
- Aumento de los recursos humanos cualificados en tecnología y ciencias
- Impuesto de sociedades bajo (actualmente 12,5%)
- Liberalización más rápida del sector de telecomunicaciones en Irlanda, antes de los requisitos previstos por la UE.

Estos éxitos resultan directamente de las políticas estratégicas conducidas por las agencias de desarrollo industrial, que siguen manteniendo un énfasis capital sobre la competitividad continua de Irlanda.

#### **8.3.2.10 El contexto de la Agenda de la Competitividad Nacional**

El Consejo de la Competitividad Nacional fue establecido en 1997 con representantes del gobierno, la industria, sindicatos y del sector académico. Este grupo realiza estudios comparativos anuales para confrontar a Irlanda con los restantes países de la OCDE. Estos estudios acaban siendo documentos de recomendaciones directas al gobierno para mejorar las deficiencias identificadas.

#### **8.3.2.11 Inversión en Investigación y Desarrollo**

La Investigación y Desarrollo (I+D) está reconocida como actividad vital para el desarrollo del país en tanto centro de excelencia de investigación. La fundación nacional de excelencia en investigación científica fue establecida en el año 2003 con el objetivo de mantener a los científicos e ingenieros trabajando en los sectores de biotecnología, información y desarrollo de tecnología para telecomunicaciones. Tiene un presupuesto de 646 millones de euros a invertir a lo largo de seis años. La fundación tiene también como objetivo el desarrollo de la cooperación entre los institutos de educación, el gobierno y la industria para apoyar al máximo la investigación en el país.

#### **8.3.2.12 La Importancia del Crecimiento de la industria irlandesa**

Enterprise Ireland es la agencia nacional para el desarrollo de las empresas irlandesas. Con el aumento de la competencia global de costes de otras regiones del mundo (Asia, Europa Central) para la inversión extranjera, el desarrollo de las empresas irlandesas sigue siendo muy importante para el mantenimiento de la economía en las décadas futuras. Enterprise Ireland ayuda a las empresas irlandesas con apoyo financiero, inversión en recursos humanos y tecnología, investigación y desarrollo e internacionalización de la industria.

#### **8.3.2.13 El Grupo de Expertos en Futuras Necesidades**

La educación y la formación son un componente vital de la economía en Irlanda, la cual está basada en el conocimiento, convirtiéndose en un área de inversión prioritaria del Plan Nacional de Desarrollo. El desarrollo de políticas para las futuras necesidades está reconocido como factor clave para la competitividad nacional. El Grupo de Expertos en Futuras Necesidades ha sido establecido con los siguientes objetivos:

- Aconsejar al gobierno para asegurar las necesidades de habilidades del futuro
- Promocionar conexiones entre la industria y los institutos académicos
- Desarrollar políticas de formación para el empleo y la enseñanza

El grupo trabaja con un conjunto de accionistas intersectorial (gobierno, agencias, educación, sindicatos).

Los principales resultados claves actuales obtenidos incluyen:

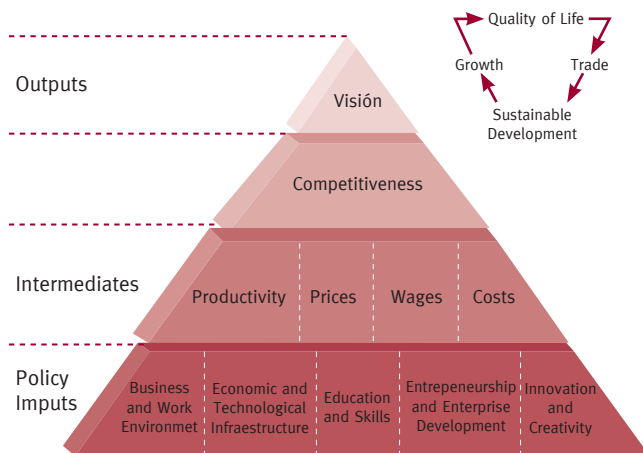
- Un aumento significativo en el número de estudiantes en el tercer nivel de educación en tecnología y ciencias.
- Un presupuesto nuevo de 170 millones de euros para extender la formación e investigación en el tercer nivel
- Nuevos apoyos para investigadores post-doctorales
- Expansión de programas de aprendizajes
- Mejor asociación entre los institutos académicos y la industria
- Trabajo en conjunto de las agencias de industria y los institutos de educación para desarrollar la comercialización de investigación.

#### **8.3.2.14 Desafíos, políticas actuales y respuestas**

Irlanda, como todos los países desarrollados, tiene actualmente desafíos con la ralentización de la economía global, con el aumento de la competencia internacional para la atracción de inversión extranjera y a nivel doméstico (crecimiento de inflación, de costes, etcétera). El informe Competitiveness Challenge 2003 ha identificado dos prioridades importantes para Irlanda en un futuro a corto plazo; en primer lugar, la necesidad a corto término de mejorar la competitividad de costes (incluyendo los efectos salariales y la inflación de los precios sobre la competitividad) y en el segundo caso, el desafío en un mediano término de asegurar las fundaciones y alianzas para convertir al país en un Estado empresarial, dinámico e innovador, basado en una economía del conocimiento. El Consejo de Competitividad Nacional utiliza la pirámide como instrumento de visión de competitividad nacional para el 2015.

La pirámide está basada en cinco inputs, cinco áreas prioritarias identificadas para mejorar la productividad de la economía:

- Un ambiente flexible por negocios y comercio
- Inversión continua en infraestructura, investigación, desarrollo e innovación
- Gestión continua del nivel y áreas de educación para atender las necesidades de habilidades
- Desarrollo de las políticas empresariales
- Desarrollo de una economía del conocimiento, innovadora, con valor agregado. Algunas respuestas específicas incluyen:
- El mantenimiento de políticas anteriores fuertes (impuestos, ambiente flexible para los negocios, habilidades pertinentes)
- El mantenimiento de costes atractivos (por políticas fiscales, mejor productividad del sector público)



- Medidas horizontales para el improvement (mejora) en la productividad de las empresas (infraestructura, inversión, innovación, educación, formación).
- Competencia para la Inversión Extranjera Directa (identificación de «esferas de negocios» donde Irlanda pueda formar una posición significativa en el contexto internacional)

Irlanda tiene algunas áreas de negocios establecidas (sanidad y productos farmacéuticos, equipos médicos, servicios financieros, software) basadas en el establecimiento de empresas multinacionales y empresas irlandesas. Por ejemplo, en el sector de equipos médicos se ha desarrollado un «clúster» en el oeste de Irlanda (Galway) cercano a multinacionales allí establecidas (Boston Scientific). Por otro lado, Irlanda dispone hoy de una red de aproximadamente 55 empresas nuevas en el sector de biotecnología. Otras oportunidades de futuro incluyen la gestión de propiedad intelectual, los procedimientos de e-learning, servicios de comercio, etcétera. La característica de estas «esferas» de negocios es que están basadas en habilidades específicas, conocimiento y un factor laboral reducido y con alto valor agregado.

## 8.4 EE.UU

### 8.4.1 La Experiencia de EEUU

Desde hace 15 años, los Estados Unidos han registrado un sólido crecimiento económico. A ello ha contribuido la apertura y transparencia de su régimen comercial, que ha alimentado la permanente voluntad de cambio y eficiencia que caracteriza a la economía de los Estados Unidos en su conjunto. Durante el periodo examinado, los Estados Unidos siguieron introduciendo nuevos cambios en su régimen comercial, entre otros, nuevas medidas de liberalización de carácter NMF y preferencial. Los interlocutores comerciales de los Estados Unidos se beneficiaron de su mantenimiento como principal mercado de importación del mundo y motor fundamental del crecimiento mundial. No obstante, en algunas áreas, pocas pero importantes, persisten obstáculos en

el acceso al mercado y otras medidas que distorsionan el comercio, entre las que ocupan un lugar destacado las subvenciones. La eliminación de estas distorsiones beneficiaría a los consumidores y contribuyentes estadounidenses y ayudaría a dar una mayor solidez a la economía mundial.

#### **8.4.1.1 Evolución de la política comercial estadounidense**

Los Estados Unidos vienen aplicando la política de promover la apertura de los mercados y el imperio de la ley, todo ello encuadrado en un objetivo de seguridad mundial más amplio. En este contexto, los Estados Unidos consideran que el sistema multilateral de comercio es el eje de sus relaciones comerciales internacionales. La Administración atribuye prioridad a las negociaciones comerciales multilaterales y, en particular, a la conclusión satisfactoria del Programa de Doha para el Desarrollo antes de que finalice 2006. Los Estados Unidos han presentado numerosas propuestas en varios comités y otros órganos y participan activamente en el sistema de solución de diferencias. A este respecto, los Estados Unidos han avanzado en la aplicación de varias resoluciones de la OMC en las que se pedían cambios de la legislación estadounidense, pero todavía no se ha dado pleno cumplimiento a unas pocas.

La Administración considera que la Ley sobre las facultades para promover el comercio (TPA), que ha sucedido al procedimiento de "vía rápida", es un instrumento esencial para el logro de sus objetivos comerciales; en el 2005 solicitó, y obtuvo, que se prorrogaran estas facultades. La citada Ley aporta una mayor previsibilidad a las negociaciones comerciales que mantienen los Estados Unidos y promueve al mismo tiempo el cumplimiento de un gran número de objetivos estadounidenses. Por ello, la expiración de la TPA constituyó una fecha importante en la agenda comercial de los Estados Unidos: el Congreso hubo de ser informado de las distintas propuestas presentadas en las negociaciones y que podían ser recogidas en el acuerdo final y exigir cambios de la legislación comercial 180 días antes de su firma (antes del 31 de diciembre de 2006), y de la intención de la Administración de firmar un nuevo acuerdo al amparo de la TPA a más tardar el 1º de abril de 2007. El posible acuerdo sería firmado por los Estados Unidos antes de que la TPA expire el 1º de julio de 2007.

Los Estados Unidos mantienen la estrategia de liberalizar el comercio mediante negociaciones a nivel multilateral, regional y bilateral. Aplicando esta estrategia, los Estados Unidos han aumentado el número de países con los que han concluido acuerdos de libre comercio (ALC), que pasaron de 3 al entrar en funciones la actual Administración a principios de 2001 a 15 a finales de 2005. De ellos, 6 han entrado en vigor: el ALC con Israel, el TLCAN, y los ALC con Jordania, Chile, Singapur y Australia. En enero de 2006 se estaban negociando acuerdos con otros 12 países. Los Estados Unidos consideran que los ALC son un paso adelante en la liberalización multilateral y pueden ayudar a promoverla. Sin embargo, suscita preocupación el creciente número de ALC en que participan los Estados Unidos porque se distraen recursos administrativos del sistema multilateral, por las desviaciones que producen de las corrientes comerciales o las inversiones, y porque crean unos intereses que pueden complicar las negociaciones multilaterales.

Los Estados Unidos otorgan preferencias unilaterales a los países en desarrollo a través de diversos esquemas; estas preferencias pueden estar condicionadas al cumplimiento de algunos objetivos de las políticas estadounidenses. En febrero de 2005, los Estados Unidos pidieron en la OMC exenciones para tres de sus esquemas de preferencias (AGOA, LPCPA, y LRECC). A fines de 2005, el Consejo del Comercio de Mercancías estaba debatiendo el asunto.

#### **8.4.1.2 Acceso a los mercados de mercancías**

En los últimos años los Estados Unidos han adoptado medidas adicionales para incorporar consideraciones de seguridad en sus procedimientos de importación, especialmente mediante la promulgación de reglamentos de la Ley de Comercio Exterior del 2002 y la Ley contra el Bioterrorismo. Los nuevos reglamentos contienen prescripciones relativas, entre otras cosas, a: la transmisión de información sobre la carga destinada a los Estados Unidos antes de la partida de la expedición; la notificación a la Administración de Productos Alimenticios y Farmacéuticos (FDA) de todas las expediciones de alimentos destinadas a los Estados Unidos; y el registro de las instalaciones donde se manufacturan y manipulan alimentos y que exportan a los Estados Unidos. Sería importante evaluar el impacto económico de los nuevos reglamentos para establecer los costos y beneficios reales de los mismos.

Los Estados Unidos otorgan trato arancelario NMF a todos los Miembros de la OMC menos uno (Cuba). Todas las líneas arancelarias, menos dos, están consolidadas. Los tipos de los aranceles NMF aplicados son los mismos que los consolidados, lo que aporta previsibilidad al régimen arancelario estadounidense. En el 2004 (último año sobre el que se dispone de equivalentes ad valorem), el arancel NMF medio aplicado fue del 4,9 %, ligeramente inferior al del 2002, 2004 y 2005, el tipo medio, excluidos los equivalentes ad valorem, fue del 4,2 %. En el 2004 alrededor del 38 % de todas las partidas arancelarias se importaron en los Estados Unidos en régimen de exención de derechos, en comparación con un 31 % en el 2002. El promedio de los aranceles NMF aplicados a los productos agropecuarios fue del 9,7 %, en comparación con el promedio de 4,0 % de los aranceles aplicados a los demás productos. El tabaco, el suero, la crema agria, los cacahuetes y el calzado, entre otros, se benefician de una protección arancelaria que oscila entre el 50 y el 350 %. El porcentaje de los aranceles no ad valorem se redujo al 10,6 % en el 2004. Alrededor del 2 % de todas las partidas esta sujeto a contingentes arancelarios. Una de las formas principales de protección a determinados productos agropecuarios frente a las importaciones es la aplicación de unos aranceles elevados a las realizadas fuera de contingente. Las importaciones están sujetas a cargas adicionales, entre ellas un gravamen por tramitación aduanera y un gravamen por usos portuarios, ambos ad valorem.

Durante el periodo examinado, se otorgaron nuevas preferencias arancelarias como resultado de la entrada en vigor de los ALC con Australia, Chile y Singapur. Los Estados Unidos no excluyeron ningún producto en la eliminación de aranceles derivada de los ALC con Chile y Singapur; en su ALC con Australia excluyeron un pequeño número de mercancías de la eliminación de los

aranceles, como los productos lácteos y los que contienen azúcar. La diversidad de prescripciones de origen que contienen estos y otros ALC en que participan los Estados Unidos añade complejidad al régimen comercial. La mayoría de las restricciones no arancelarias, entre ellas una prohibición de las importaciones de productos de mamíferos marinos, camarones y atunes procedentes de países donde se ha constatado que no cumplen las disposiciones ambientales estadounidenses, se mantiene con fines no comerciales.

Los derechos antidumping siguen siendo una medida importante, aunque en declive, que se aplica a determinadas importaciones en los Estados Unidos y siguen constituyendo un elemento de incertidumbre para los exportadores extranjeros. En junio del 2005 había en vigor 274 medidas antidumping, que afectaban principalmente al hierro y al acero, y a los productos químicos, farmacéuticos, agropecuarios y forestales. Sin embargo, las investigaciones antidumping iniciadas disminuyeron en el 2004 y primer semestre del 2005. Este hecho debe atenuar la preocupación que suscita que las investigaciones iniciadas puedan afectar a los exportadores al mercado estadounidense ya que la mayoría de las veces esa iniciación supone la imposición de derechos preliminares. Además, el porcentaje del comercio afectado por derechos antidumping ha ido disminuyendo en los últimos años: las investigaciones iniciadas en 2002 y 2003 afectaron a unas importaciones cuyo valor se elevaba a un 0,1 % de las importaciones totales realizadas por los Estados Unidos cada uno de estos años, en comparación con el 0,85 % en el caso de las investigaciones iniciadas en el 2001. Los exportadores estadounidenses son objeto de unas 55 medidas antidumping impuestas en unos 13 mercados extranjeros.

Se ha constatado que algunas disposiciones y métodos antidumping y compensatorios de los Estados Unidos son incompatibles con la OMC, lo que llevó a modificar las leyes estadounidenses. Un asunto sustanciado en el periodo objeto de examen llevó a la derogación de la Ley Antidumping de 1916. Otro caso sustanciado fue el relativo a la Ley de compensación por continuación del dumping y mantenimiento de las subvenciones del 2000, también conocida como Enmienda Byrd, que canaliza los ingresos derivados de los derechos antidumping y compensatorios a los solicitantes cuya petición se hubiera aceptado y que produjo unos desembolsos ligeramente superiores a 1 000 millones de dólares de Estados Unidos. Entre el 2001 y 2004, de los que aproximadamente la mitad fueron obtenidos por cinco empresas. A principios de febrero del 2006, las dos Cámaras del Congreso aprobaron la legislación de derogatoria de la Enmienda Byrd y ésta esperaba la firma del Presidente, lo que se produciría en breve.

Los Estados Unidos notificaron a la OMC que en diciembre del 2003 habían quedado sin efecto, más de un año antes de su expiración, las medidas de salvaguardia aplicadas a 10 productos de acero que el OSD había constatado que eran incompatibles con las normas de la OMC. Con posterioridad, los Estados Unidos no han adoptado ninguna medida general de salvaguardia. Sin embargo, al amparo del mecanismo de salvaguardia especial para los textiles y el vestido previsto en el informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión

de China, los Estados Unidos aplicaron en el 2005 medidas de salvaguardia de transición a ciertos productos textiles y prendas de vestir procedentes de China. En noviembre del 2005, los Estados Unidos y China llegaron a un entendimiento con respecto a la aplicación de unos contingentes anuales crecientes a las exportaciones chinas al mercado estadounidense de diversos productos textiles y prendas de vestir en el período 2006-2008.

Los reglamentos técnicos, las normas y las medidas sanitarias y fitosanitarias desempeñan un papel importante en lo que respecta a la garantía de la seguridad y calidad de los productos. Algunos Miembros de la OMC han expuesto preocupaciones ante determinados reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias estadounidenses, pero ninguno ha recurrido al sistema formal de solución de diferencias. No se dispone de información sobre la medida en que las normas (voluntarias) estadounidenses se basan en las normas elaboradas por organizaciones internacionales.

#### **8.4.1.3 Medidas que afectan a las exportaciones**

Un objetivo fundamental de las políticas comerciales de los Estados Unidos es ampliar los mercados para los exportadores estadounidenses. A este respecto, las leyes comerciales, como las que componen la familia de leyes derivadas del artículo 301, tienen por objetivo vigilar las medidas extranjeras que puedan influir en las exportaciones estadounidenses o menoscabar los derechos que corresponden a los Estados Unidos en virtud de los acuerdos comerciales. La aplicación de estas leyes a los Miembros de la OMC ha de hacerse respetando las disposiciones de la OMC relativas a la solución de diferencias en las esferas incluidas en el ámbito de las normas multilaterales.

Existen varios esquemas de asistencia a la exportación. Los Estados Unidos ofrecen seguros y financiación de las exportaciones a través de su organismo oficial de crédito a la exportación (el Banco de Exportación-Importación). También hay un programa de devolución de derechos. Y los Estados Unidos han aprobado una legislación que deroga las disposiciones de su propio código fiscal relativas a los ingresos extraterritoriales pues se constató que eran incompatibles con las normas de la OMC. Un grupo especial sobre el cumplimiento concluyó que la nueva legislación no cumplía plenamente las resoluciones anteriores de la OMC sobre las disposiciones fiscales estadounidenses.

Se mantienen restricciones y control de las exportaciones por motivos de seguridad nacional o política extranjera, o bien para asegurar un abastecimiento interno suficiente. Los controles de las exportaciones pueden derivar de decisiones políticas internas estadounidenses o de la participación de los Estados Unidos en regímenes no vinculantes sobre ese control, así como de embargos impuestos por las Naciones Unidas. Durante el período objeto de examen, se redujo el nivel de los mencionados controles a Iraq, se suprimieron las prescripciones en materia de licencias para la exportación de algunos productos a Bulgaria, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania y Rumania y se intensificaron los controles de las exportaciones a Cuba y Siria.

#### **8.4.1.4 Otras medidas que afectan al comercio**

Dado que los Estados Unidos figuran entre los principales productores, exportadores e importadores del mundo, las ayudas internas, aunque no se dirijan expresamente a las exportaciones, pueden influir significativamente en el comercio. Las ayudas a los productores nacionales adoptan la forma de exenciones fiscales federates y subfederales, desembolsos financieros y programas de crédito. En su notificación a la OMC, de octubre de 2003, los Estados Unidos enumeraron 45 programas federales y 330 subfederales que otorgaban subvenciones. Los sectores de la agricultura y la energía eran los destinatarios del mayor número de los programas federales de subvención notificados. Durante el periodo objeto de examen, la Ley para la Creación de Empleo en los Estados Unidosl, del 2004, aprobó deducciones fiscales, incluidas ventajas fiscales para las empresas estadounidenses que repatriasen ingresos obtenidos en el extranjero, a las que sólo podían acogerse éstas una vez. También se ofrece asistencia a las empresas a través del programa de asistencia para el ajuste al comercio, que forma parte de un esquema más amplio que ofrece asistencia a empresas, trabajadores y agricultores afectados negativamente por la competencia de las importaciones. En la agricultura, el apoyo general que ofrece el Gobierno es muy inferior al promedio de la OCDE. Los pagos públicos a los productores agrícolas, en porcentaje de los ingresos netos de los agricultores, disminuyeron del 48 % en el 2000 al 16 % en el 2004. Esta disminución se registró a pesar que, desde que se dictó la Ley de Seguridad Agrícola e Inversión Rural del 2002, aumentó la proporción de los pagos anticíclicos correspondientes a los programas de préstamos en el total de los pagos oficiales. En ambos casos, las ayudas aumentan cuando los precios bajan; algunas de estas ayudas pueden influir en el comercio internacional si la producción beneficiaria de las ayudas se abre paso hasta los mercados. Los pagos ad hoc de urgencia siguen complementando los otros pagos oficiales y los seguros de las cosechas con patrocinio oficial. Algunos productos agrícolas importados tienen que cumplir requisitos de calidad y de otro tipo comparables a los aplicados a los productos nacionales objeto de órdenes de comercialización.

En julio 2005, el Departamento de Agricultura anunció que había enviado al Congreso un proyecto de modificaciones legislativas para cumplir las decisiones del Grupo Especial y el Organo de Apelación sobre la compatibilidad con el regimen de la OMC de diversas medidas estadounidenses de ayuda para el algodón americano (upland). El Departamento de Agricultura anunció también que a partir del 2005 utilizaría en sus programas de garantía de créditos a la exportación una "estructura de comisiones basada en el riesgo", respondiendo a una constatación de la OMC de que tales programas se habían suministrado a tipos de prima insuficientes. A principios de febrero del 2006, el Congreso aprobó una legislación que elimina, con efecto a partir del 1º de agosto del 2006, las subvenciones a la exportación de algodón upland conocidas como "pagos de la Fase 2". Los Estados Unidos son importantes productores de bienes y servicios que llevan incorporados conocimientos y otros elementos intelectuales. Están comprometidos con la política de promover una mayor protección de los DPI y están avanzando en este terreno a través de diversos



mecanismos, entre ellos, los ALC, acuerdos sobre propiedad intelectual y memorandos de entendimiento. Durante el periodo en estudio se realizaron varios cambios de la normativa, en particular en las esferas de las patentes, las marcas de fábrica o de comercio, el derecho de autor y la observancia. La Oficina de Patentes de los Estados Unidos está realizando un programa destinado, entre otras cosas, a ampliar el examen de la calidad de las solicitudes de patentes. Además, los Estados Unidos aún no han aplicado la resolución del OSD relativa al artículo 211 de la Ley Omnibus de Asignaciones de 1998.

Y mantienen un régimen de inversión extranjera liberal que otorga un acceso generalmente abierto al mercado y un trato nacional, con algunas restricciones en sectores específicos como la energía, la minería y la pesca, así como los servicios aéreos, marítimos y financieros. Las pocas restricciones al trato nacional se aplican en áreas tales como los programas de ayuda oficiales. También en un número limitado de casos la inversión extranjera directa está sometida a prescripciones relativas a la presentación de informes o a exámenes para tener en cuenta preocupaciones de seguridad nacional.

## Capítulo 9

# CONCLUSIONES

Desde mediados de 1990, a la vez que en el Perú se implementaba un programa severo de ajuste macroeconómico, se fue estableciendo progresivamente una política de apertura comercial, que entre otros elementos incluía, la unificación del mercado cambiario y la flotación de la divisa, el lanzamiento de una nueva moneda, la reducción de los aranceles, la eliminación de subsidios, el establecimiento de la libertad en los mercados, entre otras medidas. Se buscaba y alcanzó progresivamente los equilibrios fiscal y externo, a costa de una desaceleración de la actividad económica, en la perspectiva de estabilizar la economía y sentar las bases para un crecimiento sostenido de la economía peruana.

La política de exportaciones implementada, en términos de su ubicación en el marco de la teoría de la política económica, ha seguido la tradición de la teoría normativa de la política económica, es decir, que de los cuatro elementos constitutivos de la política económica (autoridad, instrumentos, destinatarios y propósitos) han primado los elementos propósitos e instrumentos sobre los otros dos. A su vez esta política ha sido básicamente la de no hacer, es decir, se ha confiado en que las fuerzas del mercado darían las señales necesarias para la búsqueda de rentabilidades y se determine así la asignación de recursos.

Adicionalmente, se han observado variaciones en la estructura y altibajos en los niveles institucionales del Estado para el manejo de la actividad. Esto quiere decir que no ha existido continuidad y consistencia en el tiempo en el sistema de comercio exterior y por ende tampoco en el sistema de las exportaciones. Así, el manejo de ellas ha recibido un tratamiento de primer nivel político recién a partir de la creación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo en el año 2003. Esta particularidad también se observa por parte de los gremios empresariales, pues de una institucionalidad privada a inicios de los noventa claramente diferenciada en posiciones en favor de una promoción abierta a los productos denominados no tradicionales (ADEX) en contraposición a los representantes de los productores y exportadores de los productos tradicionales

(Sociedad Nacional de Exportadores SNE), durante la última parte del periodo analizado, la posición de los productores tradicionales a través de COMEX Perú dista en su concepción de la que tenían sus antecesores en la SNE.

Entonces esta conjunción de una forma particular observada en la naturaleza y contenido de la política de exportaciones seguida, de la manera en que evolucionaron los aspectos sistémicos e institucionales por parte del Estado y los gremios empresariales, fue la determinante para los resultados obtenidos en las exportaciones, en nivel y estructura. En consecuencia, dadas las evidencias, se confirma que la interrelación que existe entre los aspectos normativos y los institucionales influye de manera determinante en el proceso de elaboración de la política de exportaciones y en su evolución.

Asimismo, se ha podido comprobar estadísticamente que la política de comercio exterior aplicada a partir de 1990 no ha dado como resultado una recomposición de las exportaciones totales a favor de las llamadas no tradicionales, que era el propósito de la misma, sino, se ha mantenido, con pequeñas variaciones, la misma estructura o composición de las exportaciones en el país desde entonces. Más aún, queda comprobado que si se reclasifican las partidas consideradas dentro de los llamados productos no tradicionales, algunas que corresponden de hecho a productos frescos sin alguna transformación, están más cerca de ser consideradas como productos tradicionales, y se determina que la composición de las exportaciones totales se ha alterado a favor de las tradicionales de manera significativa (cinco puntos porcentuales más, de 75 a 80% aproximadamente).

Estas apreciaciones se deben complementar con la verificación empírica, en la cual se utilizó herramientas econométricas, de que existe un grado de correlación entre el comportamiento de las exportaciones y el proceso de crecimiento económico del país, dentro del período de estudio. Concretamente se ha comprobado el comportamiento pro cíclico de las exportaciones, lo que confirma la necesidad de definir e implementar una estrategia para el desarrollo de exportaciones. Sin embargo esta carencia recién tuvo un primer intento de subsanación el 2003 cuando se aprobó y difundió el Plan Nacional Estratégico Exportador 2003/2013.

Otro elemento importante como producto de la investigación es la lección que podemos aprender de las experiencias en política de exportaciones y sus resultados en otros países del orbe, donde se han incluido economías de la región y otras en diferentes continentes, como Asia y Europa. Así, se ha observado que en mayor o menor medida, la mayoría de países exitosos en materia de exportaciones durante las últimas décadas, sobre todo con mayor valor agregado, han elaborado e implementado políticas activas de promoción de exportaciones en el marco de objetivos de crecimiento económico claramente definidos. Estas políticas fueron integrales y con visión de largo plazo, por lo que difieren sustantivamente en contenido, alcances y permanencia, respecto a las seguidas en nuestro país durante las décadas de los setenta y ochenta.

En esta perspectiva se concluye que el Perú registró los resultados descritos en las exportaciones durante los últimos años, porque se ha adolecido de una política de crecimiento económico donde se estableciera con precisión el rol a cumplir en ese cometido por las exportaciones, soslayando, entre otros asuntos, la visión del país para el largo plazo, los aspectos institucionales, el rol que pueden jugar los instrumentos de política económica usados de manera coherente e integral, la situación y perspectivas del entorno internacional y las potencialidades productivas del país a través de su diversidad geográfica.

En consecuencia, no se manifestó sino desde hace muy poco, una preocupación por la integración comercial mediante acuerdos y tratados internacionales, lo cual fue limitación para la política de exportaciones.

Lo descrito anteriormente confirma que existe demora en desarrollar una política integral, coherente y sostenida de exportaciones. Esto refleja la carencia de infraestructura adecuada para afrontar con éxito las ventajas de la nueva configuración del comercio internacional.

## RECOMENDACIONES

Se debe tener presente que en el actual contexto de comercio internacional es necesario proponer algunos cambios sustanciales en diversos campos de la política de exportaciones peruanas, para de esa manera poder operar eficientemente y con más éxito en el escenario internacional actual y futuro que se torna cada vez más competitivo, integrado y cambiante.

Como país pequeño el Perú no puede influir en las variables externas, entonces un buen paso sería crear las condiciones internas favorables a fin de que el país obtenga las mayores ganancias del contexto internacional, es decir, en un mundo cada vez más integrado y globalizado, esto ocurrirá formulando una verdadera estrategia de exportaciones.

Las condiciones mínimas necesarias para desarrollar una estrategia de exportaciones serían:

Elaborar un plan estratégico para el desarrollo del sector exportador en el marco de una visión del país en el largo plazo. El plan debe ser producto de la participación de todos los agentes potencialmente partícipes, vale decir, que debe ser elaborado con la participación activa de los gremios empresariales, laborales, profesionales, grupos políticos, entre otros, pero también debe incluir los vastos sectores de pequeños productores de todas las regiones del país, principalmente de la sierra y selva.

La política de exportaciones debe buscar, en el mediano plazo, revertir la actual estructura de las exportaciones nacionales; es decir, ser cada vez más capaz de alcanzar el mayor uso de factores locales de diversa índole. Pero para alcanzar este objetivo, el gobierno tiene que priorizar la inversión en capital humano, la investigación y desarrollo tecnológico, de esta manera dejaremos de seguir siendo exportadores de productos tradicionales en vez de productos no tradicionales con mayor valor agregado, esto bajo la visión de que en el mediano plazo se obtengan sostenidamente saldos de balanza comercial superavitaria.

Es decir se deben diseñar políticas que permitan incluir a los pequeños productores, ya sea integrándose a las cadenas ya establecidas de empresas

productoras y exportadoras, o a través la asociatividad de ellos, para lo cual se deberá prestar asistencia técnica en lo productivo y en los aspectos de gestión, estamos hablando de programas de sierra y selva emprendedoras.

El Estado debe priorizar su inversión en capital humano para mejorar la competitividad de nuestros productores del sector exportador, infraestructura de comercio exterior, también debe preocuparse por mantener un contexto económico, jurídico y político estable y favorable para las grandes inversiones privadas que generen industrias exportadoras en nuestro país.

Finalmente, es necesario fortalecer el aparato institucional estatal, para que con una mejor articulación con el sector privado, permita convocar, comprometer y asegurar la participación de recursos e iniciativas de toda fuente, en la perspectiva de alcanzar el desarrollo sostenido de las exportaciones, particularmente las de origen descentralizado con mayor valor agregado local. Y deben instituirse mecanismos novedosos que permitan incorporar al mercado, local y extranjero, a la producción de los sectores pobres del país, tanto de poblaciones alto andinas, como de la selva baja. Por ejemplo, perfiles en los que se cuente con la coparticipación pública privada en proyectos productivos, compartiendo riesgos.

# ANEXOS





## 1. Medidas de persistencia, volatilidad y movimiento común

La *persistencia* se mide en términos del coeficiente de correlación de primer orden entre el componente cíclico de la serie con su rezago en un periodo:

$$p = \frac{E_t (\bar{C}X_t - CX) (CX_{t-1} - \bar{C}X)}{E_t (CX_t - \bar{C}X)^2}$$

Se tiene que "p" mide la persistencia de las fluctuaciones a estar fuera de su tendencia y generalmente toma valores entre cero y uno. Cuando p esté más cerca a uno indicar que  $X_t$  tiene una alta persistencia a desviarse de su trayectoria de largo plazo y cuando esté más cerca a cero indicar que tiene una baja persistencia. La cercanía a cero o a uno se mide mediante el contraste entre una hipótesis nula de que "p" es cero frente a una alternativa de que no lo es. A un nivel de confianza dado se acepta o rechaza la hipótesis nula. Así, si la prueba no es significativa ello significa que existe evidencia para no rechazar la hipótesis nula, y si lo es lo será para rechazarla.

"La *volatilidad* de una variable ( $\hat{\sigma}$ ) se mide en términos de la desviación estándar de su componente cíclico  $\hat{\sigma}CX$  en relación a aquella que sirve de referencia al ciclo económico, en nuestro caso, del PBI,  $\hat{\sigma}CPBI$ :

$$\hat{\sigma} = \frac{\hat{\sigma}CX}{\hat{\sigma}CPBI} = \left( \frac{E_t (CX_t - \bar{C}X)^2}{E_t (CPBI_t - \bar{CPBI})^2} \right)^{1/2}$$

Donde:

$\bar{C}X$  y  $\bar{CPBI}$  son respectivamente la media de  $CX_t$  y de  $CPBI_t$ .

$\hat{\sigma}$  mide de dispersión de las fluctuaciones y toma valores mayores a cero.

Cuando  $\hat{\sigma} < 1$ , indicar que el ciclo de la variable  $X_t$  es menos volátil que el ciclo del PBI, cuando  $\hat{\sigma} = 1$  tendrán la misma volatilidad y cuando  $\hat{\sigma} > 1$  el ciclo de  $X_t$  es más volátil que la del PBI.

Como medida del *movimiento común*, se emplea el coeficiente de correlación cruzada entre el componente cíclico de la serie  $X_t$  y el del PBI hasta un determinado número de adelantos y rezagos, habiéndose elegido en el trabajo 4 adelantos y 4 rezagos. Si dicho coeficiente es  $p(j)$  en el periodo  $t - j$ , la expresión que permite estimarlo será:

$$p(j) = \frac{E(CPBI_t - \bar{CPBI}_t) (CX_{t-j} - \bar{C}X)}{\hat{\sigma}CX \hat{\sigma}CPBI}$$

$j = -4, -3, -2, -1, 0, 1, 2, 3, 4$ .

Si:  $j > 0$ ,  $p(j)$  se tendrá la correlación cruzada rezagada  
 $j < 0$ ,  $p(j)$  se tendrá la correlación cruzada adelantada  
 $j = 0$ ,  $p(j)$  se tendrá la correlación cruzada contemporánea

Entonces, se dirá que  $X_t$  es rezagada, coincidente o adelantada si el más alto  $|p(j)|$  ocurre respectivamente en  $j > 0$ ,  $j = 0$  ó  $j < 0$ .

$p(j)$  puede tomar diversos valores:

- Si el valor absoluto de  $p(j)$  es cercano a cero se dice que  $X_t$  es acíclica, o sea, no tiene un patrón sistemático con el ciclo económico o, en otras palabras, no está correlacionada con el comportamiento cíclico del PBI.
- Si  $p(j)$  no es cercano a cero y es positivo se dice que  $X_t$  es pro cíclica, y
- Si no es cercano a cero y es negativo se dice que es anticíclica o contracíclica.

Adicionalmente puede decirse que el ciclo de  $X_t$ :

- Se correlaciona fuertemente con el ciclo del PBI si  
 $0.5 \leq |p(j)| \leq 1$ , y
- Se correlaciona suavemente si  
 $0 \leq |p(j)| \leq 0.5$

Aquí también la cercanía de  $p(j)$  a cero se determina mediante un contraste entre una hipótesis nula de que  $p(j)$  es cero frente a una alternativa de que no lo es. A un nivel de confianza dado puede aceptarse o rechazarse la hipótesis nula. Así, si la prueba no es significativa ello significará que existe evidencia para no rechazar la hipótesis nula, y si lo es lo será para rechazarla.

## 2. Series Utilizadas (Fuente: INEI, BCRP)

**Tema** : PBI por Tipo de Gasto  
**Variable** : Exportaciones  
**Medida** : Miles de nuevos soles a precios constantes de 1994  
**Periodo Base** : 1994  
**Tipo de Medida** : Valor  
**Frecuencia** : Anual  
**Cobertura** : Nacional

Año	Exportación
1990	81,478,943
1991	83,759,691
1992	83,400,557
1993	87,374,589
1994	98,577,444
1995	107,063,889
1996	109,759,994
1997	117,293,987
1998	116,522,250
1999	117,587,416
2000	121,056,942
2001	121,313,815
2002	127,569,336
2003	132,545,528
2004	139,463,404
2005	148,458,302

**Tema** : PBI por Tipo de Gasto:  
Exportaciones

**Variable** : Exportaciones

**Medida** : Part.% PBI Global a Valores  
Constantes de 1994

**Periodo Base** : 1994

**Tipo de Medida** : Partic-%

**Frecuencia** : Anual

**Cobertura** : Nacional

Año	%
1990	10.7
1991	11.7
1992	12.3
1993	12.1
1994	12.8
1995	12.4
1996	13.2
1997	13.9
1998	14.8
1999	15.8
2000	16.6
2001	17.8
2002	18.1
2003	18.5
2004	20.2
2005	21.6

**Tema** : PBI por Tipo de Gasto:  
Exportaciones

**Variable** : Exportaciones

**Medida** : Part.% PBI Global a Valores  
Constantes de 1994

**Periodo Base** : 1994

**Tipo de Medida** : Partic-%

**Frecuencia** : Anual

**Cobertura** : Nacional

Año	Exportación
1990	8,787,729
1991	9,799,170
1992	10,227,335
1993	10,545,244
1994	12,590,318
1995	13,288,433
1996	14,466,872
1997	16,362,051
1998	17,274,358
1999	18,593,927
2000	20,079,854
2001	21,556,036
2002	23,042,343
2003	24,500,517
2004	28,101,982
2005	32,010,917



## FUENTES DE INFORMACION

1. ARAOZ, Mercedes. *"Perspectivas de la política arancelaria y de integración"* en *Revista Economía y Sociedad*, CIES. N° 48, abril, Lima, Perú. 2003. Pp. 38-49.
2. BALASSA, BELA AND ASSOCIATES (1971) - *"The Structure of Protection in Developing Countries"*. The Johns Hopkins Press, Baltimore y Londres.
3. BANCO CENTRAL DE RESERVA (1990) *"Memorias 1990"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 27-52.
4. BANCO CENTRAL DE RESERVA (1991) *"Memorias 1991"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 25-48.
5. BANCO CENTRAL DE RESERVA (1992) *"Memorias 1992"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 27-50.
6. BANCO CENTRAL DE RESERVA (1993) *"Memorias 1993"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 35-59.
7. BANCO CENTRAL DE RESERVA (1994) *"Memorias 1994"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 33-58.
8. BANCO CENTRAL DE RESERVA (1995) *"Memorias 1995"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 35-59.
9. BANCO CENTRAL DE RESERVA (1996) *"Memorias 1996"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 36-59.
10. BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU (1996) Perú. "Compendio de Estadísticas Monetarias 1959-1995". Lima, Perú.
11. BANCO CENTRAL DE RESERVA (1997) *"Memorias 1997"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 45-75.

12. BANCO CENTRAL DE RESERVA (1998) *"Memorias 1998"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 41-69.
13. BANCO CENTRAL DE RESERVA (1999) *"Memorias 1999"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 47-75.
14. BANCO CENTRAL DE RESERVA (2000) *"Memorias 2000"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 45-72.
15. BANCO CENTRAL DE RESERVA (2001) *"Memorias 2001"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 59-96.
16. BANCO CENTRAL DE RESERVA (2002) *"Memorias 2002"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 79-110.
17. BANCO CENTRAL DE RESERVA (2003) *"Memorias 2003"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 61-93.
18. BANCO CENTRAL DE RESERVA (2004) *"Memorias 2004"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 51-66.
19. BANCO CENTRAL DE RESERVA (2005) *"Memorias 2005"*. Sección de Actividad Económica, Capítulo II "Sector Externo". Editorial del BCRP. Lima, Perú. Pp. 45-62.
20. BHAGWATI, Jagdish (1978) *"Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes"*. Ballinger Publishing Co. Cambridge, MA.
21. BOLONA, Carlos (1981) *"Tariff Policies in Perú"*. 1880-1980. Tesis Doctoral. University of Oxford.
22. CUADRADO-ROURA, J.R. (2001) *"Política Económica. Objetivos e Instrumentos"* 2a edición. Mc Graw Hill. Madrid, España.
23. *Cuanto Perú en Números*. Varios Años. Lima.
24. DANCOURT, Oscar y Jorge Rojas (1993) "£/ Perú desde 1990: ¿El Fin de la Restricción Externa?" Documento de Trabajo CISEPA No. 116. Noviembre.
25. DE SOTO, Hernando (1990) "The Other Path. The Invisible Revolution in the Third World". Harper & Row. New York.
26. KAPSOLI, Javier (1996) *"Un Modelo de Integración Fraccional para el Tipo de Cambio Real"*, en *Economía*, Vol. XIX, Núm. 37-38.
27. KRUGMAN, Paul R. y OBSTFELD, Maurice (2002) *"Economía internacional: teoría y política del comercio internacional"*. 5ta. edición. Pearson Addison Wesley. Madrid, España.

28. KRUGMAN, Paul. 1988 *"La Nueva Teoría del Comercio Internacional y los Países Menos Desarrollados"*, pp. 41-66 en El Trimestre Económico.
29. LITTLE, Ian, Tibor Scitovsky y Maurice Scott. (1970) *"Industry and Trade in Some Developing Countries. A Comparative Study"*. Oxford University Press. Londres, Nueva York y Toronto.
30. MINISTERIO DE ECONOMIA DE CHILE, DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR (2005) *"Sexto Catastro Nacional sobre Barreras Externas al Comercio"*. Santiago de Chile.
31. MUNIVE, Jesús. (1992) "El Marco Legal de las Zonas Francas, pp. 83-96 en Zonas Francas. Industria para la Exportación". Serie Seminarios No. 12. Universidad de Lima. Facultad de Economía - CIESUL. Marzo.
32. OCAMPO, José A. (1991) *"Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional y los Países en Vías de Desarrollo"*. Trabajo presentado en el seminario sobre Dinámica de los Mercados Internacionales y Políticas Comerciales para el Desarrollo, organizado por ICIUNCTAD-CEPAL en la Universidad Complutense de Madrid, El Escorial, España, 8 a 12 de julio.
33. PROMPEX PERU (2006) *"Compendio Estadístico de las exportaciones Peruanas 1994-2005"*. Lima, Perú.
34. ROJAS, Jorge (1996) *"Las Políticas Comerciales y Cambiarias en el Perú"*
35. ROJAS, Jorge (1997) *"La Política Comercial Peruana Reciente"*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial. Lima, Perú.
36. SACHS Jeffrey, LARRAIN Mauricio (2002). *"Macroeconomía en la economía global"*. Prentice Hall. 2da Edición. México DF, México.  
TINBERGEN, Jan (1970) *"On the Theory of Economic Policy"*. Ira edición. North Holland Publishing

