

## **III MARCO EMPÍRICO**

### **3.1 EVOLUCIÓN DE LAS VARIABLES MACROECONÓMICAS DE LA ECONOMÍA DEL PERU**

Es importante al analizar la competitividad de las exportaciones del Perú en la Comunidad Andina conocer las características del patrón de crecimiento de largo plazo que ha seguido la economía peruana. De esta forma, se podrá determinar la importancia de los factores de competitividad en el crecimiento.

La estructura productiva, así como la forma en que están compuestas las exportaciones, nos darán una visión de las debilidades y fortalezas que presenta la economía peruana dentro del mercado regional e internacional así como determinar si las reformas que se llevaron en la década del 90 tuvieron algún impacto en la estructura productiva del país que le permita tener mayores posibilidades de éxito en el mercado internacional.

#### **3.1.1 REFORMA DE LA ECONOMÍA DEL PAÍS EN LA DÉCADA DEL 90**

En la década de los noventa, en una sociedad convulsionada por la violencia de grupos extremistas y de inestabilidad política, el Perú enfrentaba el reto de superar el desastre económico que habían dejado las políticas

populistas del gobierno aprista. A grandes rasgos, el consenso giraba alrededor de aplicar, durante los primeros años, un paquete de reformas macroeconómicas con el fin de estabilizar la economía sobre la base de una combinación de apertura y desregulación de los mercados con prudencia fiscal y bajos niveles de inflación. En la medida en que este objetivo se lograra, resultaba clave seguir profundizando las reformas a nivel microeconómico en sectores como educación, telecomunicaciones, finanzas e industria, entre otros. Estas tendrían como objetivo sostener el crecimiento de mediano y largo plazo, es decir, contribuir con la expansión de la oferta agregada y el producto potencial.

Dichas reformas permitieron a la economía peruana crecer a una tasa promedio anual de 7% en términos reales entre 1992 y 1997, sobrepasando ligeramente los niveles de producción obtenidos en los años anteriores a la crisis<sup>1</sup>. La tasa inflacionaria bajó de 7649,6% en 1990 a 10,2% en 1995 y luego se mantuvo estable con cifras por debajo del 6% hasta finales de la década. El déficit fiscal se redujo a -0.4% del PBI hacia el año 1997. El consumo y la inversión privada crecieron, entre 1992 y 1997, a una tasa promedio anual de 5.9% y 15.2%, en términos reales. Durante el mismo periodo, las exportaciones e importaciones crecieron en 10% y 13.2%, respectivamente. La inversión extranjera directa y las reservas internacionales se incrementaron de US\$

---

<sup>1</sup> Cabe recordar que la economía peruana se contrajo en términos reales entre 1987 y 1992 a una tasa promedio anual de 5.2%. Esto significó una caída total de 23.5% en el PBI durante esos años.

1,303.62 millones y US\$ 531 millones en 1990 a US\$ 7,006.84 millones y a US\$ 10,169 millones en 1997<sup>2</sup>. Es decir, la economía peruana se había recuperado y las expectativas sobre el crecimiento futuro *parecían* muy prometedoras.

El siguiente cuadro muestra en detalle la contracción que sufrió la producción nacional durante el periodo 1987 – 1992. En particular, la industria manufacturera diversa fue la que más sufrió, cayendo en una tasa promedio anual de 10.8%. Esto contribuyó a que el sector industrial peruano se contrajera a una tasa de 8.4%. Asimismo, los sectores comercio y de servicios cayeron a una tasa de 5.7% y 5.5%, respectivamente, siendo los servicios provistos por el Estado los más afectados en este último rubro. Sin embargo, cabe resaltar que el sector pesca tuvo un crecimiento promedio anual de 6.9%, el cual estuvo asociado a las mejoras en los precios internacionales.

**Evolución del PBI por sectores productivos (1987 – 1997)**

	TCPA		Participación en el PBI		
	1987 – 1992	1992 - 1997	1987	1992	1997
TOTAL	-5.13%	7.02%	100%	100%	100%
Agricultura	-2.48%	8.34%	6.46%	7.42%	7.89%
Exportación	-5.40%	17.01%	0.43%	0.43%	0.67%
Interna	-2.28%	7.71%	6.03%	6.99%	7.22%
Pesca	6.86%	4.54%	0.79%	1.43%	1.27%
Minería	-3.01%	6.63%	5.58%	6.24%	6.13%
Metálica	-1.44%	8.83%	3.66%	4.43%	4.82%

<sup>2</sup> Fuente Banco Central de Reserva del Perú, Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Petróleo	-6.31%	0.28%	1.92%	1.81%	1.30%
Industria	-8.38%	6.71%	15.47%	13.00%	12.81%
Alimentos	-5.76%	3.42%	4.14%	4.01%	3.38%
Textil	-6.30%	4.14%	3.18%	2.99%	2.61%
Manufacturas	-10.77%	9.80%	8.15%	6.00%	6.82%
Construcción	-3.12%	16.15%	3.70%	4.11%	6.19%
Energía	-0.44%	8.71%	1.39%	1.77%	1.91%
Comercio	-5.71%	8.51%	16.32%	15.84%	16.97%
Transporte	-2.98%	6.69%	7.10%	7.94%	7.82%
Servicios NE	-5.54%	5.33%	43.18%	42.26%	39.02%
Gobierno	-8.33%	3.61%	8.37%	7.05%	6.00%
Vivienda	0.74%	1.86%	2.23%	3.01%	2.35%
Otros	-5.36%	5.98%	32.59%	32.20%	30.67%

Por otro lado, durante el periodo 1992 – 1997, los sectores productivos de mayor dinamismo fueron la agricultura de exportación, construcción, manufactura diversa, minería metálica, energía y comercio. Dentro del primer grupo, la exportación de productos no tradicionales, como el espárrago, fueron los que tuvieron el mayor éxito gracias a su alta productividad y a la fuerte demanda internacional. Asimismo, dentro de las manufacturas diversas, aquellas elaboradas en base a los recursos primarios obtenidos de la pesca y de la minería metálica fueron los de mayor importancia. En particular, la producción de harina de pescado y el refinamiento de metales no ferrosos tuvieron una fuerte expansión, la cual, al igual que la de los primeros, fue en su gran mayoría exportada a los mercados asiáticos, europeos y de América del Norte.

A primera vista, las tres últimas columnas de este cuadro muestran que, en promedio, el paquete de reformas aplicadas durante los noventa mantuvo casi invariante la estructura productiva peruana. Como era de esperar, aquellos rubros con una tasa de crecimiento mayor a la del PBI incrementaron su participación y aquellos con una menor la redujeron. Sin embargo, a nivel agregado sólo tres sectores lograron incrementar su participación durante estos años: agricultura, construcción y comercio. Ello sugeriría que dichas reformas tuvieron un mayor impacto en el desarrollo del sector no transable que en el sector transable de la economía<sup>3</sup>.

La lógica que explica este fenómeno resulta clara. La reducción de las barreras arancelarias y la desregulación de mercados dio cabida a un fuerte influjo de importaciones, las cuales pusieron una fuerte presión sobre la producción del sector industrial nacional y con él la rentabilidad del sector transable de la economía. Como se muestra en cuadro anterior, el sector manufacturero había reducido su participación dentro del PBI de 15.5% en 1987 a 12.8% en 1997.

Adicionalmente, el influjo de capital financiero internacional de corto y mediano plazo redujo las tasas de interés en moneda extranjera al punto que en 1997 la participación de los créditos en dólares sobre el PBI eran de 16.1%, con respecto al 2% registrado en 1990. Dichos capitales tendieron a redireccionarse hacia el sector no transable debido al incremento en la

rentabilidad de este.<sup>3</sup> La fuerte apreciación del tipo de cambio real durante este mismo periodo, reforzó el sesgo hacia la expansión del sector no transable.

Esta situación no resulta ser la más ventajosa en términos del crecimiento de mediano y largo plazo para el caso de una economía pequeña y abierta como la peruana. La teoría económica nos señala que es en el sector transable en donde se tienden a concentrar la mayor cantidad de incrementos en productividad, por lo que se esperaría que aquellas economías con un sector transable más desarrollado presenten mayores tasas de crecimiento que aquellas con un sector transable menos desarrollado.

En este sentido, diversos especialistas sostienen que fue la aplicación tardía e incompleta de la segunda etapa del paquete de reformas, las llamadas reformas microeconómicas, lo que no permitió incrementar la participación del sector transable y solidificar los cimientos para un desarrollo de mediano y largo plazo en sectores que actúan directamente sobre la generación de capital humano e innovación tecnológica, factores claves para incrementar nuestras ventajas en el mercado internacional.

---

<sup>3</sup> Como se mencionó líneas arriba, la rentabilidad del sector transable tendió a disminuir debido a la presión impuesta por la apertura económica.

### **3.1.2. PATRON DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA PERUANA**

La mayoría de los periodos de expansión de la economía peruana durante la segunda mitad del siglo XX han seguido una regla fija. Estos se han dado con una temporalidad de aproximadamente diez años. El detalle del gráfico presentado en el siguiente cuadro da una mejor impresión de estos a partir de mediados de la década del cuarenta. En primer lugar la frecuencia con la que se han dado los periodos de expansión y, más importante, la tendencia decreciente de la tasas de crecimiento promedio anual (TCPA) del PBI.

Se puede ver claramente que entre 1946 y 1957 la economía peruana tuvo niveles importantes en su tasa de crecimiento, debido principalmente al proceso de industrialización por sustitución de importaciones que emprendió al igual que los demás países de América Latina, cifras que sin embargo deben tener en cuenta los niveles de la base con que se inicio esta etapa. De 1957 a 1967 la economía peruana siguió manteniendo estos importantes niveles de crecimiento debido principalmente a las fuertes inversiones que se dieron en la minería, así como a los favorables precios internacionales de los metales que exportaba el país.

El periodo de 1967 a 1976 muestra niveles pobres en la tasa de crecimiento del producto bruto interno si se lo compara con las tasas de crecimiento de los dos periodos anteriores, tasas de crecimiento que no pueden proveer los recursos necesarios para hacer frente los niveles de la tasa de crecimiento de la

población así como la generación de nuevas plazas de trabajo y mejorar los niveles de vida de la población.

**TASAS DE CRECIMIENTO DEL PBI**

	1946 – 1957		1957 – 1967		1967 – 1976	
	TCP <sup>(1)</sup>	TCPA <sup>(2)</sup>	TCP	TCPA	TCP	TCPA
PBI real	90.58%	6.66%	90.98%	6.68%	52.02%	4.76%
	1976 – 1981		1981 – 1987		1987 – 1997	
	TCP	TCPA	TCP	TCPA	TCP	TCPA
PBI real	11.28%	2.16%	9.10%	1.46%	7.42%	0.72%

(1) TCP: Tasa de crecimiento del periodo.

(2) TCPA: Tasa de crecimiento promedio anual.

Fuente: Banco Central de Reserva - Elaboración propia

El cuadro anterior proporciona un punto de partida, ya que muestra la estructura productiva promedio de la economía peruana por periodos de expansión. Salta a la vista un hecho sorprendente: ésta no ha variado significativamente desde la década del cincuenta. A lo largo de estos años, el sector primario mantuvo una participación promedio alrededor de 15.4%, el secundario de 18.9%, el sector distribución de 23.5% y el de servicios de 42.2%<sup>4</sup>.

Ello ya dice algo sobre la falta de eficacia de las políticas utilizadas para modernizar la estructura productiva peruana<sup>5</sup>. Sin embargo, vale la pena

<sup>4</sup> El sector primario esta conformado por la agricultura, minería y pesca. El sector secundario por la industria y la construcción. El sector distribución por transporte y comercio y el de servicios por los servicios detallados en el cuadro.

<sup>5</sup> Realmente resulta sorprendente si la comparamos con la evolución que siguieron las estructuras productivas en la mayoría de países del Sudeste asiático durante este mismo periodo.



analizar algunos casos importantes para así dar más luces sobre el tema. En particular, nos centramos en el sector minero y en el sector industrial. El primero, debido a su importancia como receptor de inversión y por ende de acumulación de capital y como motor de las exportaciones tradicionales; mientras que el segundo, debido principalmente a la potencialidad que ofrece como fuente de desarrollo tecnológico y motor de las exportaciones no tradicionales.

La evolución del sector minero peruano ha estado sujeto a diversos vaivenes desde la década de los años cincuenta. Esto se debió principalmente a dos factores: la volatilidad de los precios internacionales y la evolución de los planes de inversión de las grandes compañías multinacionales. El primero de ellos es claramente exógeno a la evolución de la economía peruana, por lo que discutirlo aquí tiene poca relevancia. No obstante, el segundo resulta de mayor interés dado que dichas políticas están sujetas a la situación de la economía y al régimen político que la gobierna<sup>6</sup>.

**PBI POR ACTIVIDAD ECONÓMICA (1946 – 1997): PARTICIPACIÓN PORCENTUAL**

	1946 -1957	1957 -1967	1967 - 1976	1976 – 1981	1981 - 1987	1987 - 1997
<b>Primario</b>	<b>16.99%</b>	<b>18.28%</b>	<b>14.60%</b>	<b>13.67%</b>	<b>14.05%</b>	<b>15.06%</b>
Agricultura	11.64%	10.38%	7.89%	6.53%	6.63%	7.74%
Exportación	1.14%	1.12%	0.70%	0.55%	0.50%	0.55%
Interna	10.50%	9.27%	7.19%	5.98%	6.13%	7.18%
Pesca	0.26%	1.82%	1.72%	0.86%	0.77%	1.34%

Minería	5.09%	6.08%	5.00%	6.29%	6.65%	5.98%
Metálica	2.48%	4.07%	3.48%	3.96%	4.15%	4.28%
Petróleo	2.61%	2.01%	1.52%	2.33%	2.50%	1.70%
<b>Secundario</b>	<b>16.61%</b>	<b>17.90%</b>	<b>20.17%</b>	<b>19.84%</b>	<b>18.89%</b>	<b>19.95%</b>
Industria	11.01%	12.48%	15.45%	14.87%	13.89%	13.50%
Alimentos	3.19%	3.19%	3.60%	3.51%	3.76%	3.75%
Textil	3.93%	4.32%	4.34%	3.60%	3.14%	3.05%
Manufacturas	3.88%	4.97%	7.52%	7.77%	6.99%	6.70%
Construcción	5.20%	4.82%	3.94%	3.84%	3.66%	4.68%
Energía	0.40%	0.60%	0.77%	1.13%	1.34%	1.77%
<b>Distribución</b>	<b>21.66%</b>	<b>22.47%</b>	<b>24.34%</b>	<b>24.75%</b>	<b>23.89%</b>	<b>23.68%</b>
Comercio	16.79%	16.98%	18.38%	17.86%	16.75%	16.04%
Transporte	4.88%	5.49%	5.96%	6.90%	7.14%	7.64%
<b>Servicios</b>	<b>44.73%</b>	<b>41.35%</b>	<b>40.89%</b>	<b>41.73%</b>	<b>43.18%</b>	<b>41.31%</b>
Gobierno	7.20%	6.78%	6.65%	7.13%	8.31%	7.12%
Vivienda	3.61%	3.03%	2.43%	2.29%	2.40%	2.65%
Otros	33.92%	31.54%	31.80%	32.32%	32.47%	31.53%

.Fuente : Banco Central de Reserva del Perú

La expansión de los años cincuenta de la minería en el Perú se dio en un contexto en donde la nueva Ley de Minería, promulgada en 1950, beneficiaba directamente al capital extranjero y en donde la disminución de los controles sobre el tipo de cambio y las importaciones abrió nuevas oportunidades de inversión para el capital nacional. Estos últimos se embarcaron en proyectos de mediana minería, especialmente durante la primera mitad de la década, mientras que el capital foráneo mantenía el control de los grandes yacimientos, los cuales comenzaron a producir hacia finales de la década. Esto permitió que la producción del sector de minería metálica fuera

muy dinámica, incrementándose a una tasa promedio anual de 13.1% y elevando su participación dentro del PBI de 2.2% a 5.1% entre 1950 y principios de los sesenta.

No obstante, a lo largo de los años sesenta, los proyectos de inversión se redujeron drásticamente. Inicialmente, esto se produjo debido a la reticencia de las compañías multinacionales en invertir nuevo capital en el Perú esperando mejoras en los términos de los contratos. Luego, hacia finales de la década y mediados de los setenta, esta situación se agudizó debido a las políticas estatistas aplicadas por el gobierno militar. Ello llevó a que la producción minera sólo creciera a una tasa promedio anual de 2.2% entre 1961 y 1968 y a una de 0.7% entre 1968 y 1974.

La búsqueda de nuevos proyectos de inversión y la puesta en marcha de algunos que estuvieron paralizados durante la primera etapa del gobierno militar se reanudó hacia mediados los años setenta y principios de los ochenta. Así, entre 1974 y 1979, la producción minera creció a una tasa promedio anual de 9.9%. Las diversas crisis que sufrió el Perú durante la década de los ochenta no generaron un contexto propicio para continuar expandiendo dichos proyectos, estancándose así el desarrollo del sector. Entre 1979 y 1987, la producción minera creció a una tasa promedio anual de 0.1%. Con el programa de estabilización iniciado en los noventa, el sector minero comenzó a

recuperarse nuevamente. Entre 1987 y 1995, la producción del sector de minería metálica creció a una tasa de 2.4% y entre 1995 y 1999 a una de 8.9%.

En el cuadro sobre la evolución del PBI se puede apreciar la importancia que ha tenido la recuperación del sector primario en la evolución de la tasa de crecimiento anual de este importante indicador económico. En particular, el sector de minería metálica no solo contribuye a este proceso sino que también permite financiar el crecimiento a través de la brecha externa de la economía. En este sentido, las bases sentadas por el paquete de reformas económicas, en lo que se refiere a la reducción de barreras al ingreso de capitales, deben continuar.

Asimismo, la estabilidad de estas inversiones resulta crucial para sostener el crecimiento de corto y mediano plazo si es que se quiere mantener la estrategia de un crecimiento orientado por las exportaciones tradicionales. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, hay que tener presente que la evolución de este sector depende también de la evolución de los precios internacionales, por lo que su dinamismo, junto con el de la economía peruana, seguirá estando muy expuesta a *shocks* exógenos, tal como se ha vuelto a comprobar desde 1997 con la crisis asiática.

Por otro lado, el desarrollo del sector industrial, al igual que el del sector minero, ha estado sujeto a diversos vaivenes desde los años cincuenta. Inicialmente, el crecimiento de este sector estuvo muy ligado a las actividades

primario exportadoras, particularmente a la minera, que, como se mencionó líneas arriba, tuvo un fuerte crecimiento durante la década de los cincuenta. Esta tendencia fue cambiando hacia actividades menos ligadas a la actividad exportadora tradicional, debido al incremento en la rentabilidad de sectores como la construcción, productos químicos y bienes de consumo durables, entre otros. Dicho incremento de rentabilidad se debió a la fuerte devaluación del tipo de cambio que protegió a la industria doméstica frente al fuerte flujo de importaciones, una creciente demanda interna, la reducción en la rentabilidad de actividades tradicionales de exportación y el apoyo estatal, el cual se tradujo en la Ley de Promoción Industrial aprobada en 1959. Así, entre 1946 y 1957 la tasa de crecimiento promedio anual de la producción del sector industrial fue de 7.8%, lo cual llevó a que dicho sector representara el 11.6% del PBI en 1957.

Los cambios producidos por dicha Ley llevaron a una más rápida expansión industrial durante los años sesenta. Entre 1960 y 1968, la tasa de crecimiento promedio anual de este sector fue de 8.2% y su participación pasó a 14.3% del PBI. Sin embargo, según estos mismos autores, las condiciones en la que se dio la Industrialización por Sustitución de Importaciones durante estos años no permitió que dicho proceso fuese integrado ni autosostenido, estableciendo fuertes presiones sobre el sector externo y haciendo a la economía aún más vulnerable a *shocks* externos<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Entre los factores que no permitieron un desarrollo “saludable” de la industria nacional, se señala la falta de autonomía tecnológica, la falta de mecanismos que facilitasen el encadenamiento interindustrial, el creciente control extranjero y la utilización externa de los excedentes.

Durante la primera etapa del gobierno militar hubo una drástica redistribución de la riqueza y del capital en la economía peruana. La participación estatal se incrementó drásticamente, llegando a tener el control del 26% del valor agregado de la economía después de las reformas aplicadas a finales de los años sesenta<sup>8</sup>. Entre las medidas que el gobierno militar de Velasco tomó para fomentar la producción industrial estuvo la Ley de Reforma Industrial, la cual estaba orientada a incrementar la propiedad de los trabajadores en las empresas del sector. Esta Ley también permitió un incremento en la protección del sector utilizando una estructura arancelaria escalonada con una alta dispersión y crecientes prohibiciones en las importaciones. Bajo estas circunstancias, la producción industrial logró crecer a una tasa promedio anual de 6.3% entre 1967 y 1976 y logró una participación de 16.4% en este último año. Sin embargo, estas medidas, al igual que las aplicadas en los años sesenta, no atacaron los problemas de auto-sostenimiento ni de integración a los que se ha referido anteriormente.

Ello mantuvo al sector altamente vulnerable, lo cual se hizo evidente en la segunda etapa del gobierno militar. La fuerte crisis de Balanza de Pagos que afectó a la economía hacia finales de la década de los setenta llevó a que entre 1976 y 1981 la producción industrial decreciera a una tasa promedio anual de 0.3%.

---

A lo largo de la década de los años ochenta, la industria nacional continuó siendo protegida por altas tasas arancelarias y prohibiciones a las importaciones a pesar del intento de aplicar un régimen más liberal a inicios de la década. En este contexto y, a pesar de la severa crisis que sufrió la economía entre 1982 y 1984, la producción manufacturera creció a una tasa promedio anual de 3.3% entre 1981 y 1987. La participación del sector industrial en el PBI se incrementó de 14.3% a 15.5% durante estos años.

Como ya se mencionó, las reformas macroeconómicas de inicios de los noventa conllevaron una drástica reducción en el nivel arancelario y eliminaron todas las prohibiciones a las importaciones. La tasa arancelaria promedio se redujo de 34.2% a 16.2% entre 1990 y 1994. La liberalización de la Cuenta de Capitales de la Balanza de Pagos, así como la apreciación del tipo de cambio, contribuyeron a generar un fuerte influjo de importaciones que condujo a la reducción de la producción industrial a una tasa promedio anual de 1.1% entre 1987 y 1997, con la que su participación dentro del PBI cayó a 12.8% hacia 1997.

Como se puede apreciar, durante la década de los noventa la economía peruana ha entrado en un proceso de desindustrialización, el cual resulta de suma gravedad si es que se pretende modernizar la estructura productiva y corregir el deterioro de la tasa de crecimiento de la capacidad productiva de la economía. En este sentido, resulta clave desarrollar sectores que permitan la

innovación tecnológica y la acumulación de capital humano. Para ello, el rol del Estado debe ser uno que facilite un contexto en el que tanto la inversión extranjera como nacional vean rentable desarrollar dichos sectores. Esto no significa un Estado que eleve artificialmente las tasas de rentabilidad sino uno que provea reglas claras y transparentes, protección de los derechos de propiedad y acceso una sólida infraestructura logística y a tecnologías de información.

### **3.1.3 ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS ENTRE 1972 y 1992.**

La forma en que esta conformada las exportaciones del país así como su evolución en el tiempo y el sesgo que ésta mantiene hacia la venta de materias primas en una economía internacional que tiende a encontrar cada vez más sustitutos para estos recursos donde sus precios a través de los años muestra tendencias decrecientes, es uno de los principales problemas que el país debe superar para mejorar su competitividad, es así que veremos mediante una serie de datos como nuestras exportaciones siempre se ha basado en materias primas sin mayor valor agregado, lo que disminuye su capacidad de competir con sus socios comunitarios.



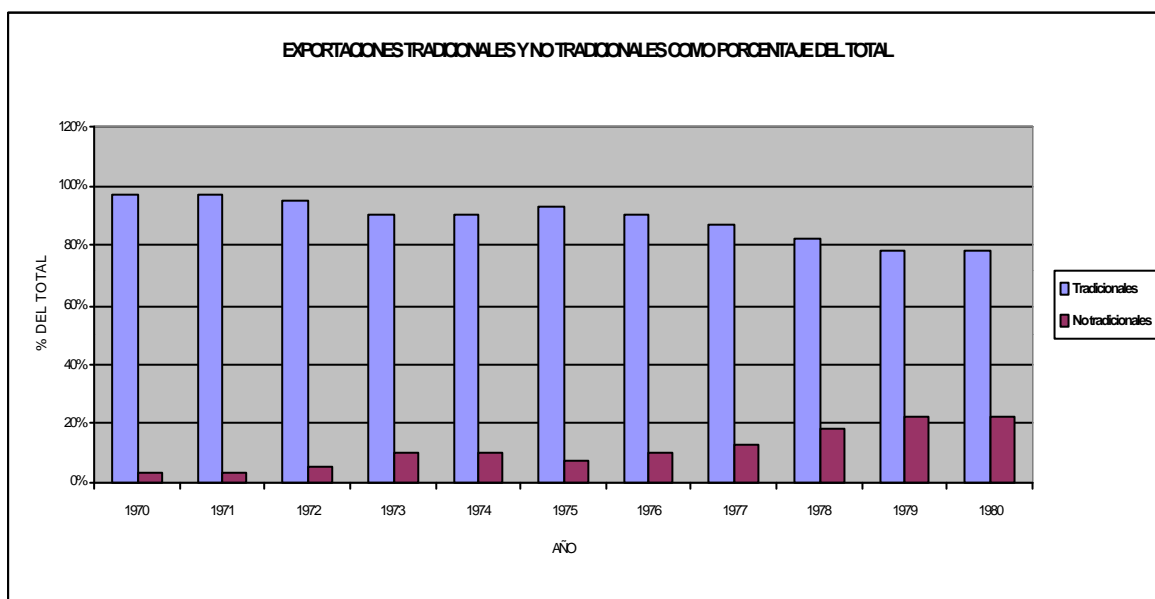
**EXPORTACIONES POR GRUPO DE PRODUCTOS**  
(Millones de dólares)

Productos	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
<b>TOTAL</b>	<b>1,034</b>	<b>889</b>	<b>945</b>	<b>1,112</b>	<b>1,503</b>	<b>1,330</b>	<b>1,341</b>	<b>1,726</b>	<b>1,972</b>	<b>3,676</b>	<b>3,916</b>
<b>Tradicionales</b>	<b>1,000</b>	<b>858</b>	<b>895</b>	<b>998</b>	<b>1,352</b>	<b>1,234</b>	<b>1,204</b>	<b>1,502</b>	<b>1,619</b>	<b>2,866</b>	<b>3,071</b>
Mineros	465	360	420	616	727	589	684	906	936	1,517	1,795
Petróleo y derivados	7	6	7	15	28	41	50	52	186	652	792
Agropecuarios	157	150	182	205	326	371	262	324	253	328	225
Pesqueros	303	267	219	138	202	168	168	184	196	256	195
Otros tradicionales	68	75	67	24	69	65	40	36	48	113	64
<b>No tradicionales</b>	<b>34</b>	<b>31</b>	<b>50</b>	<b>114</b>	<b>151</b>	<b>96</b>	<b>137</b>	<b>224</b>	<b>353</b>	<b>810</b>	<b>845</b>
Agropecuario	8	8	10	25	21	12	17	25	40	75	72
Textil	1	1	6	16	27	12	31	59	103	247	224
Pesquero	7	8	10	19	22	17	27	40	52	104	117
Químico	6	4	8	13	15	10	16	23	51	76	90
Metal-mecánico	1	1	1	4	11	15	18	39	35	67	58
Sider-metalúrgico	3	2	8	23	40	24	14	17	36	82	82
Minerales no metálicos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	53	58
Resto	8	7	7	14	15	6	14	21	36	106	144

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú

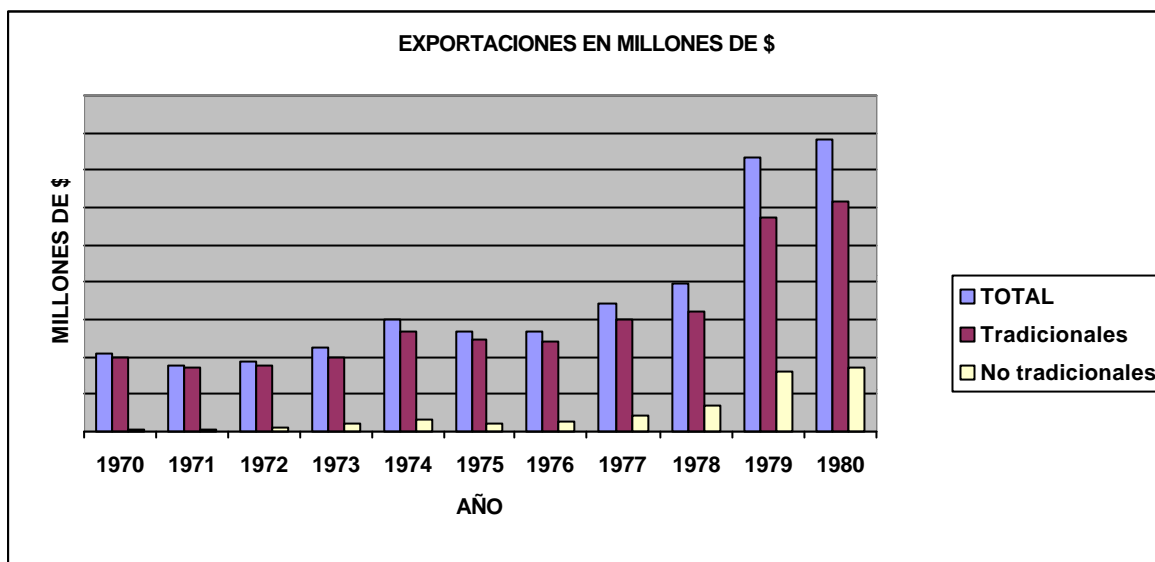
**EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES COMO PORCENTAJE DEL TOTAL**

Productos	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
<b>TOTAL</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Tradicional</b>	97%	97%	95%	90%	90%	93%	90%	87%	82%	78%	78%
<b>No tradicionales</b>	3%	3%	5%	10%	10%	7%	10%	13%	18%	22%	22%



**EXPORTACIONES EN MILLONES DE DOLARES**

Productos	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
<b>TOTAL</b>	1,034	889	945	1,112	1,503	1,330	1,341	1,726	1,972	3,676	3,916
<b>Tradicional</b>	1,000	858	895	998	1,352	1,234	1,204	1,502	1,619	2,866	3,071
<b>No Tradicional</b>	34	31	50	114	151	96	137	224	353	810	845



Los datos de las exportaciones correspondientes al primer lustro de la década del setenta muestran claramente una composición favorable a las exportaciones tradicionales, conformadas principalmente de recursos sin ningún valor agregado, representando entre el 97% y 93% en ese periodo, y donde las exportaciones no tradicionales sólo representan el 3% y 7 % de las exportaciones totales. Es a partir de 1976 que las exportaciones no tradicionales empiezan a incrementarse hasta representar en 1980 el 22% del total de las exportaciones, de igual modo el volumen de las exportaciones con respecto a 1975 llega a triplicarse, los montos de las exportaciones tradicionales y no tradicionales se incrementan apreciablemente mostrando un dinamismo importante el sector dedicado a la exportación de la economía peruana.

## EXPORTACIONES POR GRUPO DE PRODUCTOS

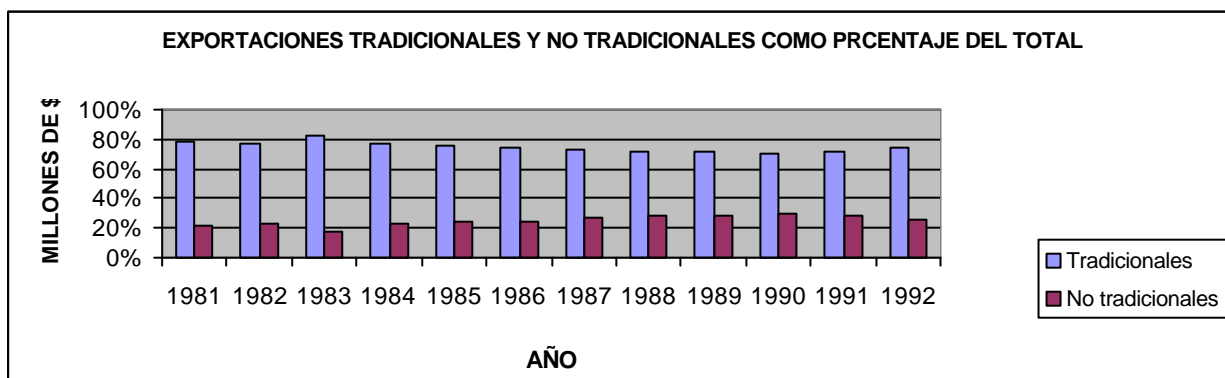
(Millones de dólares)

Productos	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Total	3,249	3,293	3,015	3,147	2,978	2,531	2,661	2,691	3,488	3,276	3,406	3,661
Tradicionales	2,548	2,531	2,460	2,421	2,264	1,886	1,952	1,944	2,509	2,302	2,412	2,694.70
Mineros	1,493	1,312	1,578	1,368	1,205	1,042	1,219	1,205	1,548	1,471	1,534.80	1,820
Petróleo y derivados	690	719	544	618	645	232	273	166	216	263	169.3	196.2
Agropecuarios	170	219	195	198	225	335	177	167	240	176	202.1	111.5
Pesqueros	141	202	80	137	118	206	224	357	410	341	452.8	434.5
Otros Tradicionales	54	79	63	100	71	71	59	49	95	51	53	132.5
No tradicionales	701	762	555	726	714	645	709	747	979	974	994	966.3
Agropecuarios	61	70	56	74	93	72	85	96	112	115	149.5	166.9
Textil	234	281	186	258	244	232	255	257	346	367	392.1	343
Pesquero	107	98	80	167	124	111	102	95	118	117	97.1	93.4
Químico	81	65	45	44	46	55	61	71	26	27	86.8	74.2
Metal-mecánico	59	50	43	47	30	24	22	25	92	71	40.3	43.7
Sider-metalúrgico	48	71	55	59	86	79	112	137	175	163	125.2	125.3
Minerales no metálicos	46	34	17	17	16	13	12	12	18	18	18.2	22.8
Resto	65	93	73	60	75	59	60	54	93	96	84.8	97.1

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú

## EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES COMO PORCENTAJE DEL TOTAL

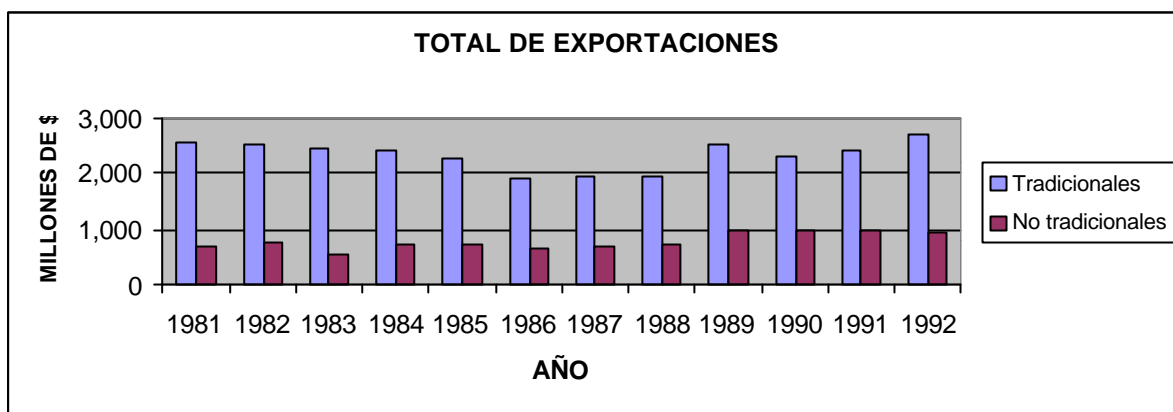
Productos	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
<b>Total</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Tradicionales</b>	78%	77%	82%	77%	76%	75%	73%	72%	72%	70%	71%	74%
<b>No tradicionales</b>	22%	23%	18%	23%	24%	25%	27%	28%	28%	30%	29%	26%



## EXPORTACIONES EN MILLONES DE DOLARES

Productos	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
<b>Total</b>	3,249	3,293	3,015	3,147	2,978	2,531	2,661	2,691	3,488	3,276	3,406	3,661
<b>Tradicionales</b>	2,548	2,531	2,460	2,421	2,264	1,886	1,952	1,944	2,509	2,302	2,412	2,694.70
<b>No tradicionales</b>	701	762	555	726	714	645	709	747	979	974	994	966.3

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú



Entre 1980 y 1985 período correspondiente al gobierno del arquitecto Fernando Belaunde Terry , las exportaciones muestran una tendencia creciente desde inicios de su gestión hasta 1984, pero sin ninguna importante variación en la composición, manteniendo el sesgo hacia productos de poco valor agregado, donde los productos mineros así como el petróleo y sus derivados representan un porcentaje importante del valor de nuestros productos que se venden en el mercado internacional, es más las exportaciones no tradicionales no superaron en ninguno de los años de su gobierno más del 25% del total, pese a los subsidios que el gobierno mantuvo como el CERTEX, y que lamentablemente fue instrumento de actos dolosos que causaron daño al erario nacional. Este primer lustro de la década del 80, empieza a manifestar los primeros signos de un periodo de estancamiento y retroceso en el desarrollo del país.

El quinquenio correspondiente a la administración del gobierno aprista, ahondo más los problemas de la economía del país donde el sector exportador no fue la excepción, si bien se puede apreciar un incremento en el porcentaje de las

exportaciones no tradicionales, ésta se debe principalmente a la caída del valor del total de las exportaciones las cuales descendieron del orden de los 3,150 millones de dólares en el año 1984 hasta los 2,700 millones de dólares en 1989. No hubo ningún intento de promover las exportaciones en general así como el incentivar el desarrollo de proyectos que busquen incrementar el desarrollo de productos con mayor valor agregado, para así hacer frente a las crecientes demandas de empleo. La mala gestión económica de ese período, produjo una espiral inflacionaria; el abandono del mantenimiento de las instalaciones de las empresas estatales que a la larga significaron el colapso para alguna de ellas.

## **3.2. INDICADORES DE COMPETITIVIDAD**

### **3.2.1 CRECIMIENTO DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO DE LOS PAISES DE LA COMUNIDAD ANDINA.**

La tasa de crecimiento del producto bruto interno es uno de los principales indicadores de la competitividad de una nación, tasas de crecimiento importantes de la economía que este indicador mide, así como su mantenimiento en el tiempo, nos dan una idea de la capacidad de desarrollo del país y su capacidad de mejorar el nivel de vida de sus ciudadanos. Este indicador además debe relacionarse con el grado de apertura de estas

economías con el resto del mundo, dado que se trata de países cuyos PBI son pequeños, comparados con el resto del mundo.

Durante la década de los 70, los países de la Comunidad Andina lograron mantener de una manera constante tasas de crecimiento anual promedio superiores al 5%. Dicha tasa se mantuvo durante esta década estable y fue muy similar en todos los países.

La variabilidad de la tasa de crecimiento del producto bruto interno con respecto al promedio de la Comunidad Andina de Naciones es muy baja para todos los países, Ecuador presenta una tasa de crecimiento de 1.2%, superior al resto de los países de la comunidad. En este lapso Perú, Bolivia se mantuvieron muy cerca del promedio, Colombia y Venezuela se caracterizaron por una baja variabilidad en especial en el segundo lustro de los setenta.

La declinación pronunciada del ritmo de crecimiento a finales de la década del setenta evidencia el agotamiento del modelo **cepalino** de desarrollo por sustitución de importaciones, que todos los países de América del Sur habían adoptado desde los años treinta y que mantenían, cuyas consecuencias tal vez no por su concepción sino mas por su mala aplicación, devinieron es esta parte del mundo en la conformación de economías poco competitivas a nivel internacional.



Los ochenta representan para la mayoría de los países de la Comunidad Andina una década perdida a excepción de Colombia que aunque baja su ritmo de crecimiento sigue siendo positivo. Desde entonces la dispersión entre las tasas de crecimiento reales de los países andinos se incrementa notablemente y se entra a un escenario más volátil con fuertes presiones inflacionarias en los países comunitarios.

En la década de los ochenta, las economías andinas, en promedio, apenas crecieron. En la década de los noventa, los países andinos retoman la senda del crecimiento, aunque a un ritmo menor de la década de los sesenta y sesenta con niveles altos de variabilidad de los indicadores económicos que se explica por la consecuencia de los reajustes que introducen los países para adecuar su modelo de desarrollo como por un contexto, que a nivel mundial ya empezaba a caracterizarse como mucho más volátil, especialmente por la expansión e integración de los mercados de capitales.

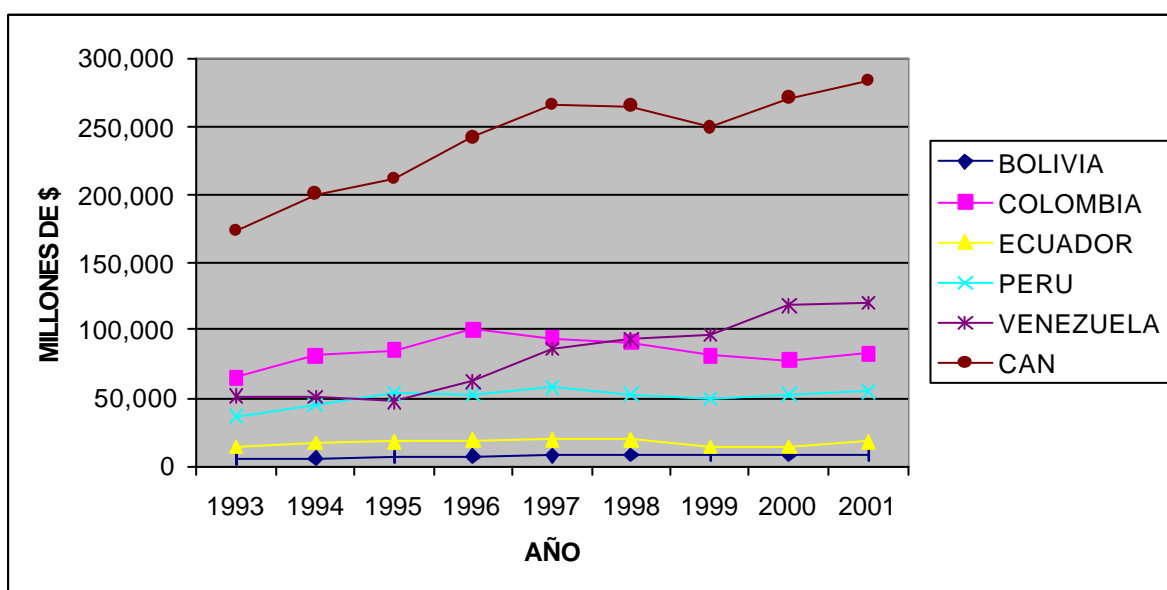
En la mitad de la década de los ochenta, entre 1985-1986, Bolivia después de reformas económicas importantes para lograr estabilizar su economía, entra desde 1993 en un proceso de crecimiento sostenido, el segundo país con menor volatilidad era Colombia, cuya situación se ha ido deteriorando a partir del segundo lustro de la década del 90. El resto de los países se ha visto sujeto a oscilaciones más pronunciadas con altos y bajos recurrentes.

El crecimiento de una economía y su permanencia en el tiempo en buena medida esta relacionado con el grado de inversión que los nacionales y extranjeros realizan. Además se conoce que un ritmo de inversión alto supone la renovación de los procesos productivos el cual es esencial para construir una economía competitiva.

### PRODUCTO BRUTO INTERNO DE LOS PAISES DE LA CAN

(Miles de millones de dólares)

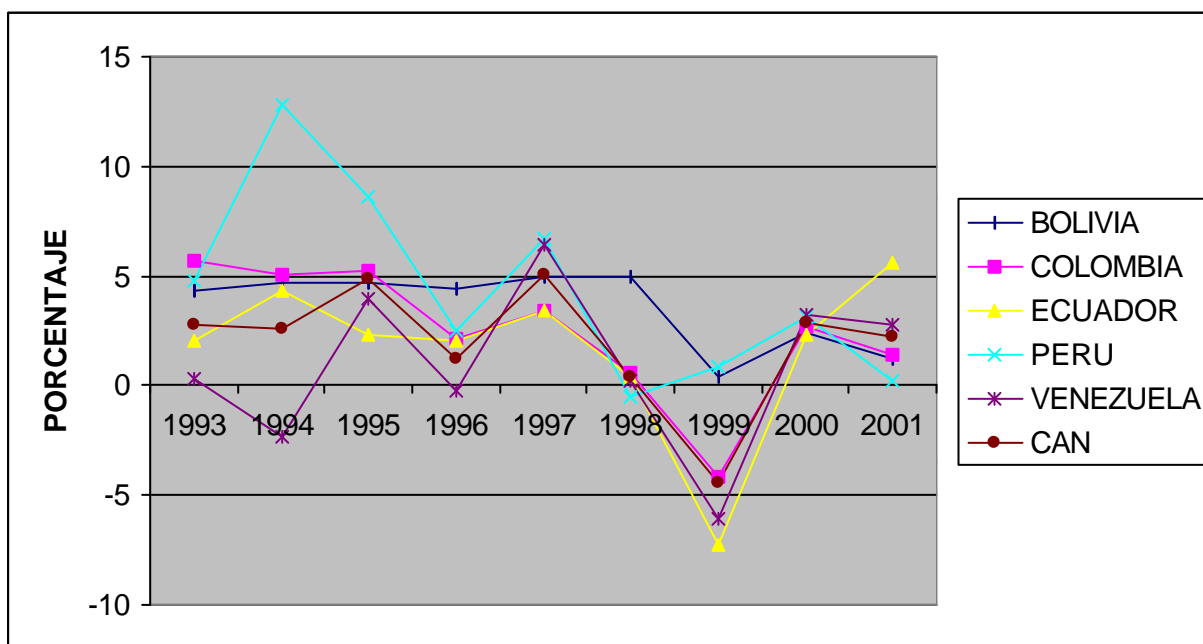
PAISES	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
BOLIVIA	5,484	5,855	6,539	7,233	7,769	8,287	8,026	8,214	7,954
COLOMBIA	64,988	81,241	85,495	100,178	94,086	91,098	80,888	77,934	82,720
ECUADOR	14,540	16,880	18,006	19,157	19,760	19,739	13,769	13,649	17,982
PERU	36,684	44,865	53,500	52,919	57,821	52,711	49,778	52,950	55,001
VENEZUELA	51,452	51,030	47,192	61,779	85,957	92,972	96,532	117,829	119,692
CAN	173,148	199,871	210,732	241,565	265,393	264,807	248,993	270,577	283,347



## TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO DE LOS PAISES DEL CAN

(Valores constantes)

PAISES	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
BOLIVIA	4.3	4.7	4.7	4.4	5.0	5.0	0.4	2.4	1.2
COLOMBIA	5.7	5.1	5.2	2.1	3.4	0.6	-4.2	2.7	1.4
ECUADOR	2.0	4.3	2.3	2.0	3.4	0.4	-7.3	2.3	5.6
PERU	4.8	12.8	8.6	2.5	6.7	-0.5	0.9	3.1	0.2
VENEZUELA	0.3	-2.3	4.0	-0.2	6.4	0.2	-6.1	3.2	2.8
CAN	2.8	2.6	4.9	1.2	5.1	0.4	-4.4	2.9	2.2



Fuente : Comunidad Andina

### **3.2.2 PRODUCTO BRUTO INTERNO PER CAPITA DE LOS PAISES DE LA CAN.**

El Producto Per Cápita de la Comunidad Andina en el año 2001, fue de US\$ 2,460. Comparando éste en relación con el año 1993, se observa un incremento del 40%, si bien este indicador nos da una idea de la capacidad adquisitiva de los consumidores de cada país, no se debe olvidar los problemas de distribución del ingreso que presenta la región.

Venezuela tiene el más alto ingreso per cápita de la Países Andinos con 4,866 dólares, respaldado esto por la producción y la existencia de grandes reservas de petróleo, sin embargo dista bastante de superar los problemas de atraso y subdesarrollo que agobia a los países latinoamericanos.

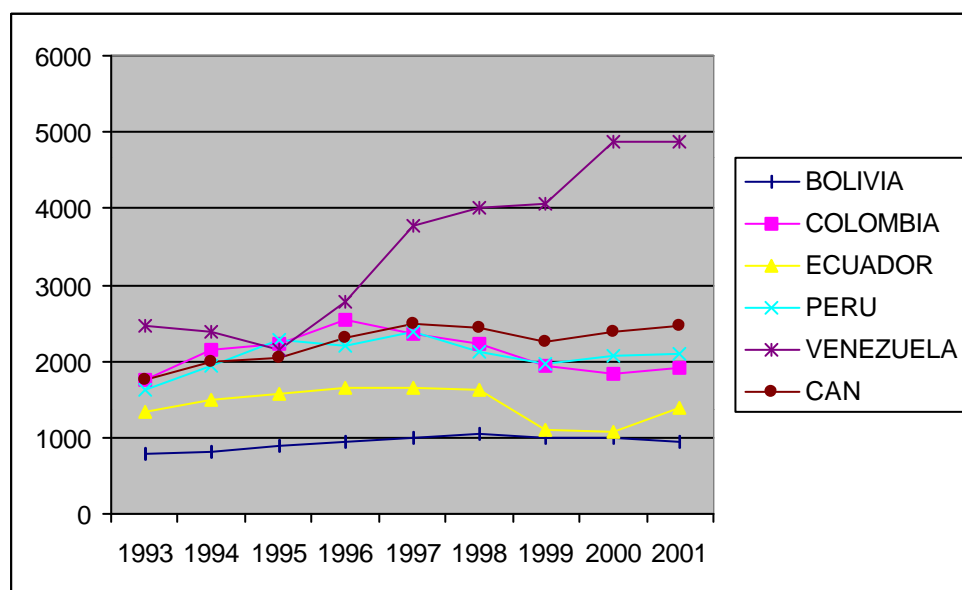
Perú y Colombia presentan ingresos per cápitas casi similares, Perú está en el orden de los 2,107 y Colombia de 1,919 dólares. Entre 1993 y 2001 el Perú incremento su ingreso per cápita en un 30% mientras que Colombia únicamente creció en un 9.5% producto del descenso que sufrió en este indicador a partir de 1997 y que sólo pudo revertir a partir del 2001, la causa de este declive fue la crisis monetaria internacional que se genero en Asia, y que arrastró a las economías de México, Brasil y posteriormente Argentina. Ningún país de la región pudo estar a salvo de sus efectos.

Analizando los datos el incremento de un 40% del P.B.I. que logra la Comunidad Andina, se debe principalmente a Venezuela, Perú y Bolivia, dado

que Ecuador y Colombia lograron aumentos modestos, variando éste en el rango del 5% y 10% respectivamente.

**P.B.I. PER CAPITA DE LOS PAISES DE LA CAN**

PAISES	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
BOLIVIA	777	809	882	953	1,000	1,041	986	990	936
COLOMBIA	1,752	2,150	2,218	2,550	2,350	2,233	1,946	1,842	1,919
ECUADOR	1,324	1,504	1,571	1,638	1,655	1,621	1,109	1,083	1,394
PERU	1,617	1,941	2,274	2,210	2,373	2,125	1,973	2,060	2,107
VENEZUELA	2,460	2,387	2,160	2,769	3,774	4,000	4,072	4,869	4,866
CAN	1,754	1,984	2,050	2,301	2,483	2,430	2,242	2,392	2,460



### **3.2.3 EXPORTACIONES DE LOS PAISES DE LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES AL MUNDO.**

Durante la década del 90 los países de la región andina iniciaron un mayor proceso de apertura comercial, donde menores aranceles, eliminación de restricciones a la importación de insumos de bienes de capital, debieron haber conducido al desarrollo de exportaciones no tradicionales.

Los países de andinos tienen una estructura de exportación que giran alrededor de productos básicos, por eso se hace difícil que medidas como las citadas anteriormente se reflejen y provoquen un proceso gradual de reasignación de recursos dentro de la economía que incremente la exportación de productos con mayor valor agregado.

<b>PAISES</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
<b>BOLIVIA</b>	14%	18%	17%	15%	16%	16%	17%	18%	17%
<b>COLOMBIA</b>	11%	10%	11%	11%	12%	12%	14%	17%	15%
<b>ECUADOR</b>	21%	22%	24%	26%	27%	21%	31%	35%	25%
<b>PERU</b>	9%	10%	10%	11%	12%	11%	12%	13%	13%
<b>VENEZUELA</b>	30%	33%	36%	37%	27%	18%	21%	27%	21%
<b>CAN</b>	17%	17%	18%	19%	18%	15%	17%	21%	18%

GRADO EXPORTADOR (EXPORTACIONES/P.B.I. %)

Fuente : Comunidad Andina

Analizando el grado exportador de los países comunitarios, medida que relaciona el monto de las exportaciones sobre el producto bruto interno, (cuadro anterior), destacan nítidamente Ecuador y Venezuela, ambos países exportadores de petróleo con valores de exportación cercanos al 25% y 21% respectivamente. Colombia, Bolivia han logrado incrementar su grado exportador en un 4% y 3% desde 1993 hasta el 2001.

Perú es el país andino que se encuentra en el límite inferior con un grado exportador de apenas 13% , este índice es más importante que el crecimiento sostenido de las exportaciones en término de volumen, pues el grado exportador refleja la capacidad del país para generar divisas y hacer frente al pago que se debe realizar para cubrir las importaciones.

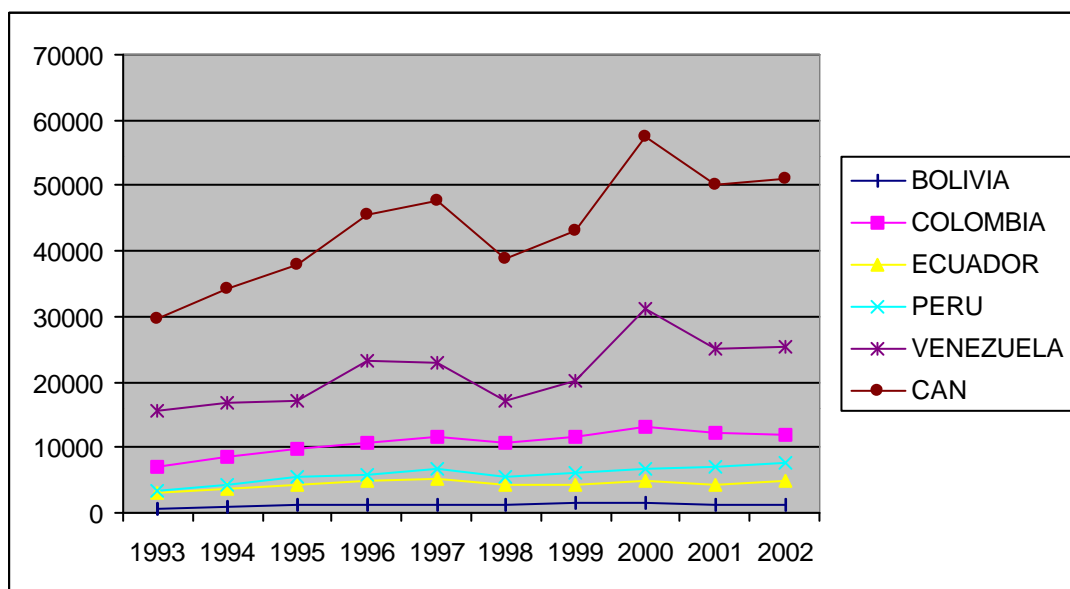
### CUADRO DE EXPORTACIÓN FOB DE LOS PAISES COMUNITARIOS

PAISES	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
BOLIVIA	751	1,041	1,138	1,078	1,272	1,325	1,402	1,457	1,351	1,372
COLOMBIA	7,123	8,408	9,759	10,562	11,511	10,790	11,549	13,049	12,287	11,890
ECUADOR	3,062	3,725	4,361	4,900	5,264	4,141	4,207	4,822	4,424	4,836
PERU	3,344	4,361	5,441	5,835	6,744	5,640	5,973	6,794	6,908	7,564
VENEZUELA	15,459	16,717	17,204	23,125	22,886	17,001	20,076	31,302	25,203	25,256
CAN	29,739	34,252	37,903	45,500	47,677	38,897	43,207	57,424	50,173	50,918

Fuente : Comunidad Andina

Desde la perspectiva de este cuadro Perú, sería el país con el mayor crecimiento en la región en sus exportaciones logrando crecer en el 2002 en 126% con respecto a 1993, sin embargo no se debe olvidar el período de estancamiento que vivió el país en la década de los 80, lo que se ve reflejado en 1993 cuando el valor de nuestras exportaciones eran similares al monto de las exportaciones de Ecuador, pero donde el grado de exportación de nuestro país solo representa el 9% del total de nuestra economía, mientras Ecuador tenía un grado de apertura del orden del 21%.

Estos indicadores no hacen más que reflejar el largo camino que tiene el país para mejorar e incrementar sus exportaciones.



Fuente : Comunidad Andina



### **3.2.4 IMPORTACIONES DE LOS PAISES DE LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES DEL RESTO DEL MUNDO**

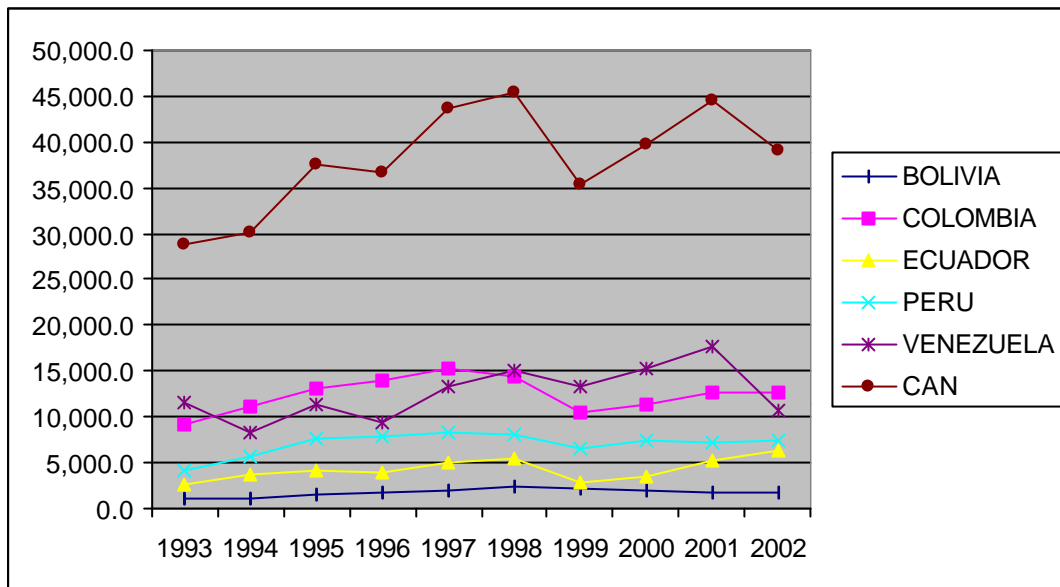
Durante el período comprendido entre 1993 y 2002 todos los países comunitarios incrementaron sus importaciones, la reducción y menor dispersión de las estructuras arancelarias, eliminación de los obstáculos no arancelarios y fortalecimiento de las normas contra prácticas desleales de comercio, son políticas que los países miembros han adoptado y que han generado el aumento de las importaciones. Esto ha originado serios problemas de déficit comercial y balanza de pagos, problemas que se agudizaron con la crisis internacional de 1,997 y que demostraron la vulnerabilidad de las economías de la región. El proceso de apertura y liberalización que llevó a cabo la economía peruana, ocasionó que durante la década del 90 existieran sustanciales déficit comerciales.

Nuestras importaciones se incrementaron en más del 100% desde 1993 hasta el año 2002, si bien en este año existió un superávit comercial esto se debió fundamentalmente a la caída en las importaciones y no a un incremento importante de las exportaciones.

#### **IMPORTACIONES DE LOS PAISES DEL CAN DEL RESTO DEL MUNDO**

<b>PAISES</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>BOLIVIA</b>	1,176.7	1,196.3	1,434.1	1,643.1	1,892.0	2,382.3	2,098.1	1,976.6	1,707.8	1,770.1
<b>COLOMBIA</b>	9,259.1	11,203.2	13,206.7	14,054.6	15,178.8	14,423.4	10,542.9	11,460.5	12,691.2	12,668.1
<b>ECUADOR</b>	2,551.1	3,649.7	4,192.7	3,931.5	4,954.7	5,503.0	2,813.9	3,567.2	5,296.6	6,431.1
<b>PERU</b>	4,188.5	5,628.6	7,581.5	7,772.5	8,364.7	8,095.0	6,528.2	7,396.0	7,288.8	7,491.5
<b>VENEZUELA</b>	11,627.8	8,398.9	11,248.6	9,306.2	13,271.2	15,040.5	13,289.5	15,256.3	17,662.1	10,647.7
<b>CAN</b>	28,803	30,077	37,664	36,708	43,661	45,444	35,273	39,657	44,646	39,008

Fuente : Comunidad Andina



Fuente : Comunidad Andina

### 3.2.5 INDICADOR DE APERTURA: EXPORTACIONES MÁS IMPORTACIONES COMO PORCENTAJE DEL P.B.I.

El bloque económico andino, en cuanto al tamaño de su economía, es pequeño si se le compara con otros bloques regionales, incluso comparado con el producto bruto interno de muchos países, de ahí la necesidad de la importancia de aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado internacional para mejorar su potencial productivo. En la Comunidad Andina de Naciones destacan los casos de Venezuela y Ecuador como economías más abiertas al mercado internacional, con indicadores de apertura del 36% y 54% respectivamente.

Estos países disponen de exportaciones petroleras que tienen un peso preponderante tanto en sus exportaciones totales como en los ingresos fiscales, siendo el impacto de este factor mucho mayor en el primer país nombrado lo cual se traduce en una alta volatilidad del indicador para ese país que se puede comprobar en el gráfico correspondiente, esto debido a los vaivenes del precio internacional del petróleo.

Ecuador, que ha venido incrementando desde principios de la década de 1980 su grado de apertura, en el 2001 muestra el mayor indicador con un 54%, pero al igual que Venezuela el petróleo representa una parte importante de dicho porcentaje. Bolivia mantiene un indicador de apertura del 38% dado la necesidad que ésta tiene por el tamaño de su economía.

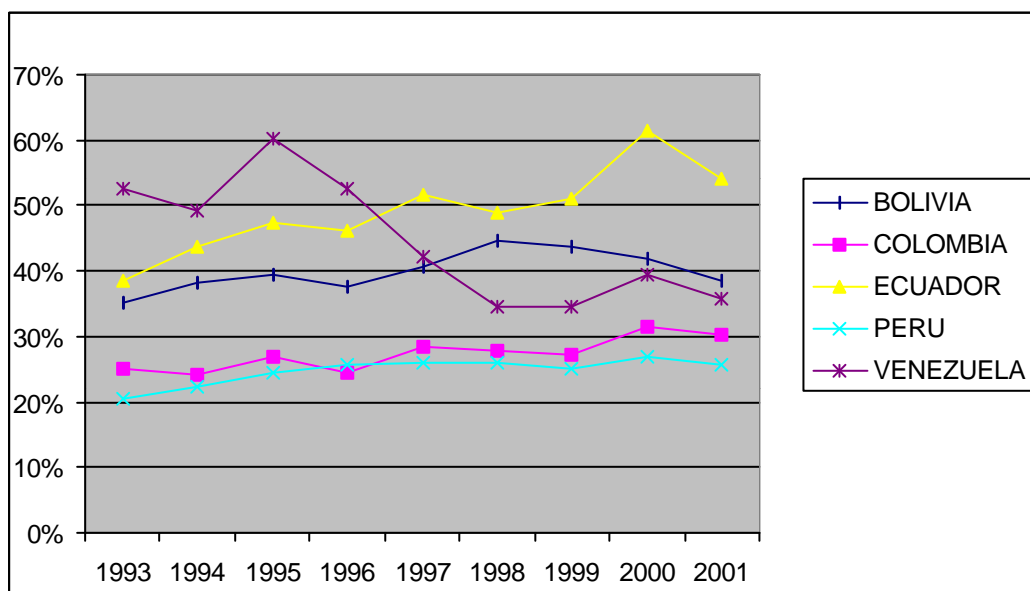
El otro país andino que también experimentó un incremento del grado de apertura comercial desde 1993 hasta 2001, ha sido Colombia (5 puntos del P.B.I.)

Perú presenta el índice más bajo con apenas un 26%; nivel similar a los que se registraban en la década de 1970, pero con un cambio de su composición por la participación de las exportaciones que paso del 51% al 45% para el 2001.

**IMPORTACIONES MÁS EXPORTACIONES COMO PORCENTAJE DEL P.B.I. (MERCADO MUNDIAL).**

<b>PAISES</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
<b>BOLIVIA</b>	35%	38%	39%	38%	41%	45%	44%	42%	38%
<b>COLOMBIA</b>	25%	24%	27%	25%	28%	28%	27%	31%	30%
<b>ECUADOR</b>	39%	44%	48%	46%	52%	49%	51%	61%	54%
<b>PERU</b>	21%	22%	24%	26%	26%	26%	25%	27%	26%
<b>VENEZUELA</b>	53%	49%	60%	52%	42%	34%	35%	40%	36%

Fuente : Comunidad Andina



Fuente : Comunidad Andina

### **3.2.6 INDICADOR DE APERTURA INTRA COMUNITARIO:**

#### **EXPORTACIONES MÁS IMPORTACIONES COMO PORCENTAJE DEL P.B.I.**

Este indicador mide el proceso de apertura comercial al interior de la Subregión y es evidente el mayor dinamismo del crecimiento del comercio intracomunitario en la última década, indicador que para países como Colombia, Ecuador y Bolivia representa la posibilidad de que sus productos accedan a mercados más amplios, lo que permite a su exportadores, desarrollen en una primera etapa industrias eficientes gracias a las economías de escala y la creciente movilidad de factores que ofrece la subregión.

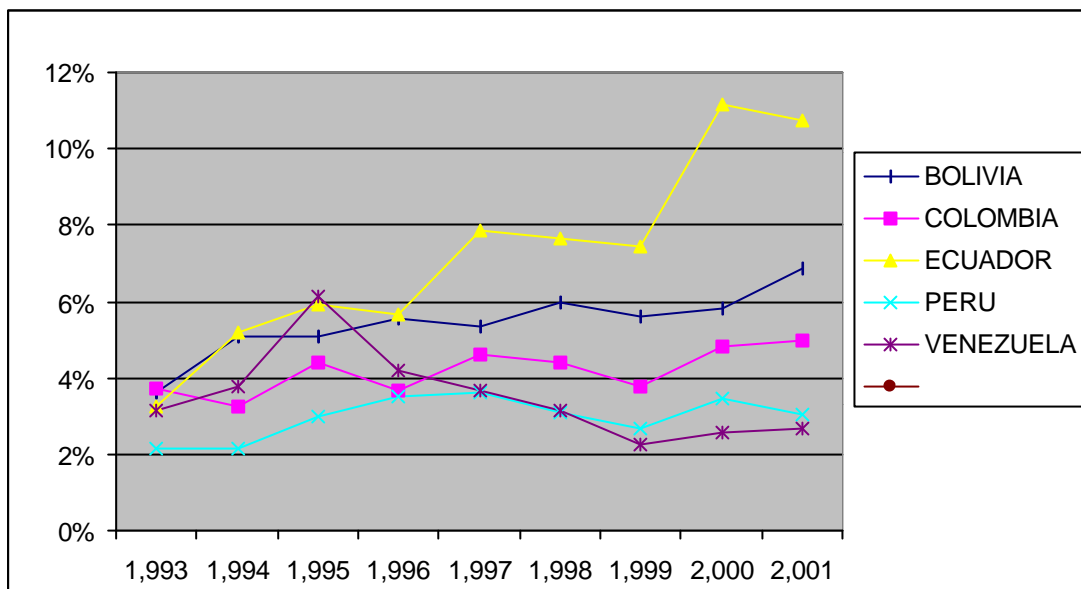
De esta manera se fomentan industrias competitivas que sin mayores problemas podrán expandir sus ventas a terceros países en el corto y mediano plazo.

Perú, es el país que menos dinamismo ha demostrado en el período de 1993 al 2002 en mejorar su apertura comercial en la subregión andina, su indicador apenas muestra un incremento del 1%.

#### **EXPORTACIONES MÁS IMPORTACIONES COMO PORCENTAJE DEL P.B.I. (INTRACOMUNITARIO).**

PAISES	1,993	1,994	1,995	1,996	1,997	1,998	1,999	2,000	2,001
BOLIVIA	4%	5%	5%	6%	5%	6%	6%	6%	7%
COLOMBIA	4%	3%	4%	4%	5%	4%	4%	5%	5%
ECUADOR	3%	5%	6%	6%	8%	8%	7%	11%	11%
PERU	2%	2%	3%	3%	4%	3%	3%	3%	3%
VENEZUELA	3%	4%	6%	4%	4%	3%	2%	3%	3%

Fuente : Comunidad Andina



Fuente : Comunidad Andina

### 3.2.7 EXPORTACIONES ENTRE LOS PAISES DE LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES

La importancia del mercado andino ha crecido sustancialmente en los años 90, las exportaciones intracomunitarias de 1993 que eran del orden de 2,867 millones de dólares pasaron el 2002 a 5,226 millones de dólares, donde la importancia relativa para cada país varía significativamente.

Lo importante de este comercio es su estructura. En ella priman bienes manufacturados, en tanto que las exportaciones destinadas al resto del mundo están constituidas fundamentalmente por productos básicos, cuyo incremento ocasional no se debe a incrementos paralelos en la productividad, sino a fluctuaciones internacionales en los precios de los productos básicos.

Las exportaciones de productos manufactureros que en 1993 representaba el 80% del comercio intracomunitario, han incrementado su participación en 10% adicionales a finales de la década de los 90.

Si se excluye a productos de poco valor agregado (primera transformación), se puede afirmar que el comercio intracomunitario sigue manteniendo una proporción muy alta del comercio manufacturero no básico o de mayor valor agregado.

Dentro de este contexto sobresale Colombia, para quien dentro del período señalado, este tipo de exportaciones representó en promedio alrededor del 70% de sus exportaciones intracomunitarias, logrando incrementar el total de su comercio subregional en un 104%, y representa actualmente el 20% del total de sus exportaciones.

Si bien Venezuela es el país con menor incremento de sus exportaciones intracomunitarias ( 19% con respecto a 1993), y con porcentaje de solo 5% del total de sus exportaciones en el 2002, sin embargo tiene un componente importante de productos con alto valor agregado, que se ha incrementado de un 18% al 77%.

Ecuador, ha logrado incrementar sus exportaciones intracomunitarias de 294.8 millones de dólares en 1993 a 776.2 millones de dólares en el 2002, lo que representa un incremento de 164%, excluyendo sus exportaciones petroleras se puede apreciar productos con alto valor agregado, pasando sus exportaciones manufactureras del 37% al 133%.

Bolivia, muestra signos de franco retroceso en la competitividad de sus exportaciones, las exportaciones comunitarias de 120 millones de dólares en 1993 representaban el 16% de su comercio internacional pasaron en el 2002 a 391.7 millones de dólares, 29% de sus exportaciones totales, pero que significan sólo el 10% del comercio de sus manufacturas.

Si uno se fija únicamente en el valor de las exportaciones peruanas, se puede ver que estas pasaron de 269.1 millones de dólares en 1993 a 497.1 millones de dólares en el 2002, lo que representa un incremento de 85%, pero la participación de las exportaciones intracomunitarias en el total de productos vendidos en el mercado internacional es el segundo más bajo de los países andinos después de Venezuela, con una participación del 8% en 1993 y que para el 2002 declinó a un 7%.

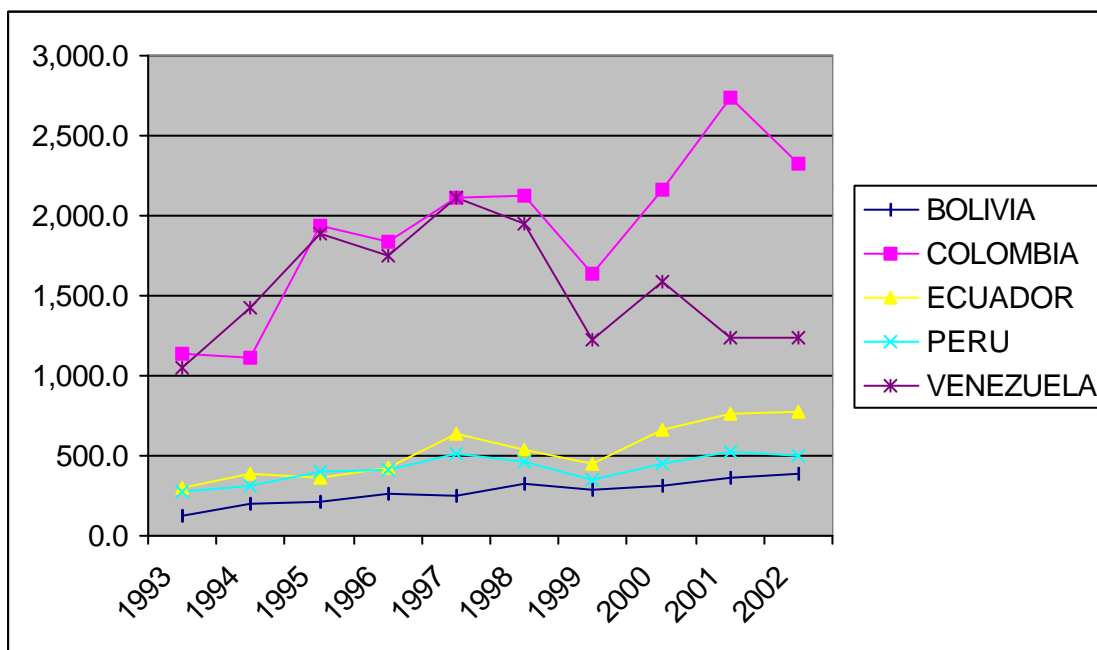
Perú es el país que menos competitividad está demostrando en el comercio subregional, donde las posibilidades de crear empresas con alta demanda de trabajo son propicias, debido a su comercio principalmente de manufacturas.



## EXPORTACIONES DE CADA PAÍS AL MERCADO DE LA CAN

PAISES	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
BOLIVIA	120.0	196.0	217.9	259.9	251.3	319.6	293.0	310.6	367.0	391.7
COLOMBIA	1,138.4	1,109.8	1,936.8	1,839.1	2,114.6	2,127.0	1,633.3	2,160.8	2,739.5	2,319.1
ECUADOR	294.8	385.7	359.0	428.3	636.2	540.2	445.3	662.4	760.4	776.2
PERU	269.1	310.1	405.0	417.6	514.9	468.2	347.2	446.4	522.8	497.1
VENEZUELA	1,045.3	1,426.4	1,882.2	1,748.1	2,111.0	1,953.4	1,220.3	1,586.6	1,240.1	1,242.7

Fuente : Comunidad Andina



Fuente : Comunidad Andina

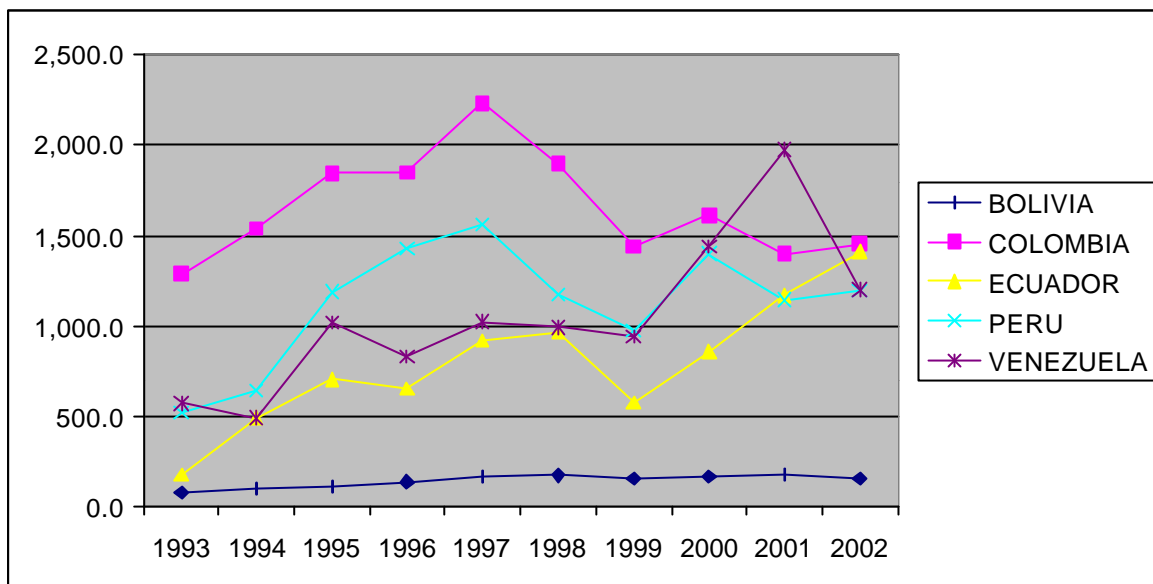
### **3.2.8 IMPORTACIONES ENTRE LOS PAISES DE LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES**

Todos los países de la Comunidad Andina de Naciones han incrementado sus importaciones, producto del mayor intercambio comercial que se viene dando en forma consistente desde principios de la década del 90, donde Ecuador muestra un incremento de 678%, pasando el nivel de sus importaciones de 181.4 millones de dólares en 1993 a 1412.1 millones de dólares en el 2002, Perú es el segundo país en cuanto al aumento de sus importaciones con una variación de 130% en el mismo período, después se ubica Venezuela con 110%, Bolivia con 105% y finalmente Colombia con un incremento de sólo 13%.

#### **IMPORTACIONES DE CADA PAÍS DEL MERCADO DE LA CAN**

PAISES	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
BOLIVIA	77.4	102.9	115.9	141.0	165.9	175.3	157.2	168.2	178.6	158.3
COLOMBIA	1,289.4	1,541.6	1,844.5	1,848.1	2,232.2	1,899.7	1,437.5	1,611.8	1,400.0	1,455.4
ECUADOR	181.4	494.4	706.0	652.7	917.8	965.4	577.2	859.2	1,169.5	1,412.1
PERU	522.2	645.8	1,190.3	1,433.3	1,564.2	1,174.5	980.2	1,398.6	1,145.6	1,198.6
VENEZUELA	572.8	494.4	1,022.7	831.8	1,026.8	993.9	945.3	1,439.1	1,977.3	1,201.0

Fuente : Comunidad Andina



Fuente : Comunidad Andina

### 3.2.9 BALANZA COMERCIAL INTRACOMUNITARIA

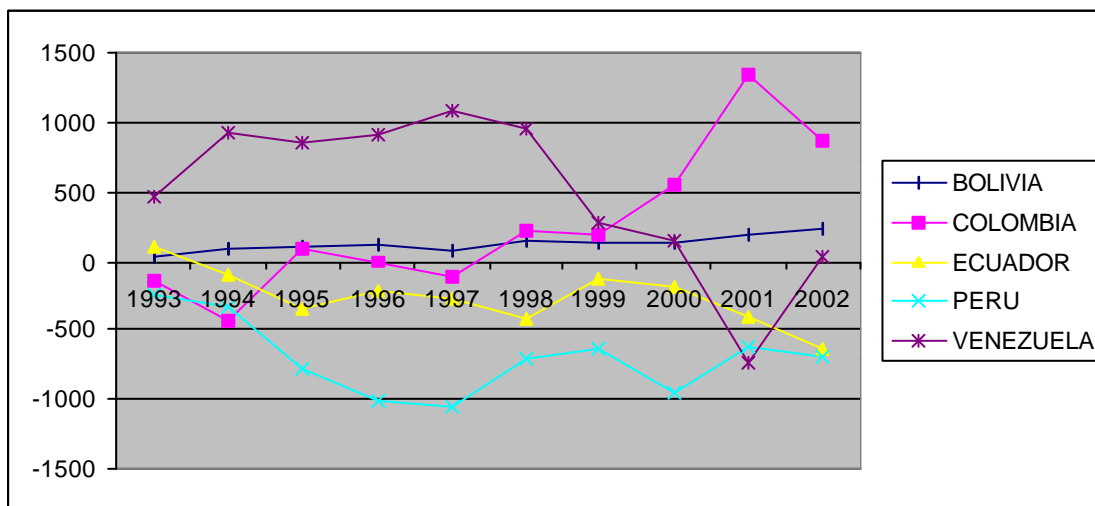
Es este indicador el que muestra claramente el deterioro del comercio peruano con sus socios andinos, la economía peruana es la única que en el período comprendido entre 1993- 2002, durante todos los años sin excepción muestra déficit, lo que tiene sus efectos directos en el deterioro de los puestos de trabajo de empresas nacionales que ven desplazarse la demanda de sus productos por mercancía proveniente de los países comunitarios, pues no olvidemos que el comercio al interior de la Comunidad Andina se caracteriza por la comercialización de productos manufactureros con alto valor agregado, y que por ser de esta naturaleza sus efectos se siente especialmente en el sector industrial de alto valor agregado. El Perú mantiene el mayor déficit con un monto de 701.5 millones de dólares, después esta Ecuador con 635.9 millones de dólares. Países como Venezuela, Bolivia muestran superávit comerciales

del orden de 41.7 y 233.4 millones de dólares. Colombia es el país que más beneficios recibe del comercio comunitario con un superávit de 863.7 millones de dólares.

### BALANZA COMERCIAL DE LOS PAISES CON LA CAN

PAISES	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
BOLIVIA	42.6	93.1	102	118.9	85.4	144.3	135.8	142.4	188.4	233.4
COLOMBIA	-151	-431.8	92.3	-9	-117.6	227.3	195.8	549	1339.5	863.7
ECUADOR	113.4	-108.7	-347	-224.4	-281.6	-425.2	-131.9	-196.8	-409.1	-635.9
PERU	-253.1	-335.7	-785.3	-1015.7	-1049.3	-706.3	-633	-952.2	-622.8	-701.5
VENEZUELA	472.5	932	859.5	916.3	1084.2	959.5	275	147.5	-737.2	41.7

Fuente : Comunidad Andina



El Perú tiene únicamente con Bolivia una balanza comercial positiva desde 1999, y con Ecuador, Venezuela, Colombia déficit comerciales durante todo el período analizando como se puede apreciar en el cuadro.

## BALANZA COMERCIAL DEL PERÚ CON LOS PAISES DE LA CAN

PAISES	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
BOLIVIA	16.5	-10.3	-46.5	-23.1	-40.4	-18.4	42.7	48.7	47.9	30.7
COLOMBIA	-143.6	-155.6	-493.5	-555.8	-458.3	-294.3	-300.0	-258.0	-225.9	-302.5
ECUADOR	-83.7	-99.4	-23.6	25.9	-129.0	-96.2	-125.7	-231.5	-219.0	-299.7
VENEZUELA	-42.3	-70.4	-221.6	-462.8	-421.6	-297.4	-249.9	-511.4	-225.9	-129.9

Fuente : Comunidad Andina

Si bien Ecuador y Venezuela exportan hacia nuestro país petróleo su principal recurso, no se puede negar la importación de mercancías de estos dos países que junto a los productos Colombianos, han desplazado bienes que se producían al interior de nuestra nación, déficit que no hace más que agudizar el desempleo al interior de nuestra economía.

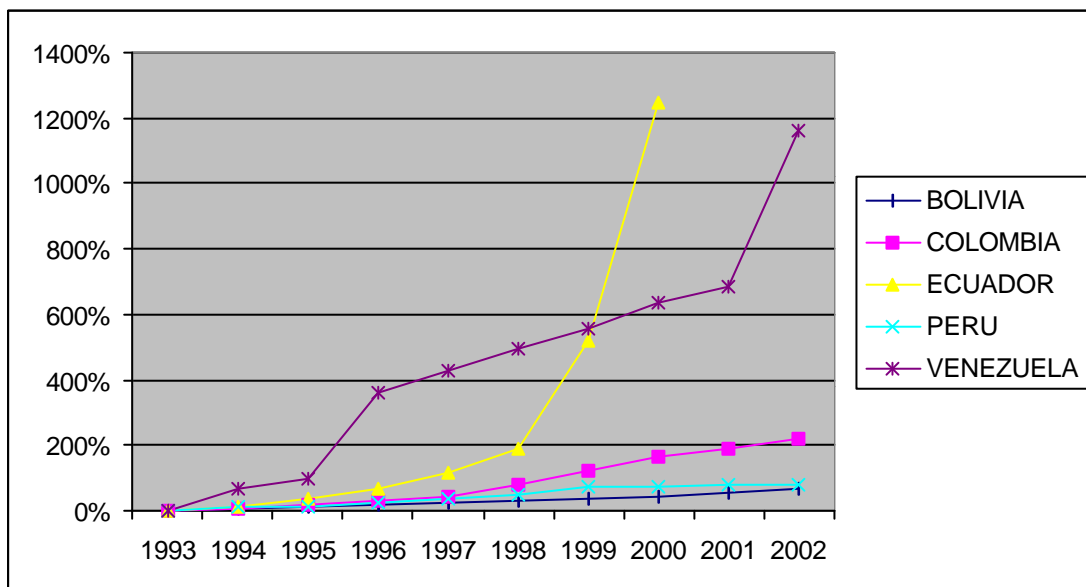
### 3.3 FACTORES DEL DÉFICIT Y DETERIORO COMERCIAL CON NUESTROS SOCIOS COMUNITARIOS.

**3.3.1 RETRASO CAMBIARIO.** – El Perú después de un proceso hiperinflacionario durante el gobierno aprista, tubo que realizar un programa económico de ajuste y shock, teniendo como ancla de su proceso de estabilización la flotación libre de su tipo de cambio, esto produjo la apreciación de nuestra moneda lo que origina el encarecimiento de nuestros productos frente a las bienes extranjeros, desplazando la demanda interna hacia bienes importados.

### DEVALUACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO NOMINAL

PAISES	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
BOLIVIA	0%	8%	13%	19%	23%	29%	37%	45%	55%	68%
COLOMBIA	0%	5%	16%	32%	45%	81%	124%	165%	192%	219%
ECUADOR	0%	13%	37%	70%	113%	189%	519%	1245%	-----	-----
PERU	0%	11%	14%	24%	34%	48%	71%	76%	77%	78%
VENEZUELA	0%	66%	95%	362%	430%	494%	557%	637%	685%	1159%

Fuente : Comunidad Andina



Fuente : Comunidad Andina

Dentro de la Comunidad Andina de Naciones, el Perú y Bolivia son los países con mayor retraso cambiario frente a los demás socios comunitarios, este factor explica en parte la pérdida de competitividad de los productos peruanos

con respecto a mercancías que tienen su origen en Venezuela, Colombia y Ecuador.

Colombia es el país que ha logrado incrementar sus exportaciones dentro del mercado andino basado en parte, en sus precios competitivos que mantiene dentro de la región, utilizando la devaluación de su moneda como instrumento para favorecer el incremento de sus exportaciones. Perú solo mantiene una balanza comercial positiva con Bolivia, y es Bolivia de acuerdo al gráfico el que mayor retraso cambiario tiene dentro de la subregión, todos los demás han devaluado su moneda en mayor proporción que el Perú, justificando en cierta medida los déficit comerciales en todo el período comprendido entre 1993 y 2002.

**3.3.2 ESTRUCTURA ARANCELARIA.**- Las rebajas de aranceles, ya sea por medio de actos legislativos unilaterales o como parte de acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales, son Proyectos de Ley impopulares, caracterizados por una concentración de los costos de la rebaja en unos pocos grupos amenazados por la mayor competencia externa, y una gran dispersión de los beneficios entre toda la población.

Dentro del proceso de liberalización comercial de los países andinos en los primeros años de la década, salvo Bolivia que comenzó más temprano, significó un notable crecimiento de las importaciones y especialmente de bienes de consumo final; es por eso que la reducción de los aranceles

nominales que llevaron adelante los países comunitarios no significó para ninguno de ellos una reducción en el valor absoluto (medido en dólares nominales) de los ingresos por derechos arancelarios, que más bien registraron significativos incrementos salvo los últimos bienios.

<b>DERECHOS ARANCELARIOS (promedio anual) US\$ millones</b>					
<b>Período</b>	<b>80-84</b>	<b>85-89</b>	<b>90-94</b>	<b>95-99</b>	<b>00-01</b>
<b>BOLIVIA</b>	74.2	77.2	71.5	107.8	94.1
<b>COLOMBIA</b>	496.0	456.0	638.5	973.7	859.8
<b>ECUADOR</b>	217.4	235.6	214.3	372.9	340.9
<b>PERU</b>	587.9	574.8	537.9	929.6	807.5
<b>VENEZUELA</b>	736.3	316.8	798.5	1,255.7	1,683.4

Fuente : Comunidad Andina

Son estos ingresos y la protección efectiva que se pretende dar a ciertos sectores productivos, los que influyen en la mayoría de las discrepancias en el establecimiento de los aranceles externos comunes a que aspira todo proceso de integración y a la cual no es ajena la Comunidad Andina de Naciones.

Dentro del proceso de integración andina y frente a temas como el Arancel Externo Común, que planteaba el establecimiento de tres tasas, con una tasa mínima del 5% y una tasa máxima del 20% que debía reducirse en un corto período al 15%, la decisión peruana fue de adoptar un arancel distinto.



Como se describió en el párrafo anterior, dicha decisión representaba un retroceso frente a la intención de instaurar en el país una estructura de protección efectiva uniforme transparente y baja. La adopción de tres niveles de la Comunidad Andina de Naciones, elevaba la tasa de protección efectiva de manera más significativa y preocupante, producto de la gran heterogeneidad industrial con distinto nivel de valor agregado.

De otro lado es también cierto que el mandato originalmente discutido dentro de la Comunidad Andina de Naciones, para la elaboración del arancel debía originar el mayor número de partidas arancelarias en la categoría del 15% y en esa medida la compatibilidad con la política arancelaria peruana parecía ser mayor.

El largo y complicado proceso de negociación del Arancel Externo Común puso en evidencia la falta de voluntad política en los otros países con excepción de Bolivia, de tomar decisiones de política comercial que afectasen de manera significativa la propia estructura industrial instalada en los distintos países y que, originalmente en la mayoría de los casos se instauró bajo el supuesto de una política comercial de mayor protección efectiva y más ligada a la concepción del modelo sustitutivo de importaciones que al de un modelo de integración comercial mundial.

El resultado final ha sido la adopción de un llamado “Arancel Externo Común” que en teoría posee cuatro niveles arancelarios 5, 10, 15 y 20%. En la Práctica

sin embargo existen más de seis tasas arancelarias diferentes y cuatro estructuras diferentes según el país que lo aplique. Esto es así en virtud de que el “Arancel Externo Común” fue aprobado con anexos adicionales que otorgan facultades a distintos países para cambiar sus aranceles en algunos casos de manera temporal y en otras de manera permanente, e introducir rebajas a insumos y bienes de capital o exoneración en virtud de la ausencia o insuficiencia de producción subregional de determinado producto. Enfrentamos por tanto a un arancel con muchas tasas de protección nominal y con una estructura de protección efectiva impredecible y arbitrariamente elevada.

Fundamentalmente la noción de común está totalmente ausente del arancel aunque se le quiera dar ese carácter. Finalmente el Grupo Andino no ha sido capaz de conseguir en sus países miembros la abolición de subsidios de carácter fiscal, crediticio o cambiario que resultan incompatibles con la noción de una unión aduanera.

Se tiene, por lo tanto, en la Comunidad Andina de Naciones, como objetivo la adopción de una Zona de libre Comercio, luego de haber abandonado en la práctica la idea de un verdadero arancel externo común, ya que de hecho Bolivia está fuera del Arancel Externo Común, y se propone que el Perú se integre plenamente a la Zona Libre de Comercio, sin la exigencia que adopte tal arancel.

El Perú ha venido aproximándose a la Zona de Libre Comercio de manera bastante significativa. En primer lugar, ha venido perfeccionado acuerdos bilaterales con todos los países de la subregión, que en el caso de Bolivia ha devenido en la total liberación del comercio en ambos países. Igualmente en el marco de esta aproximación, el Perú ha introducido a la Zona de Libre Comercio a todos aquellos productos que en el llamado “Arancel Externo Común” se encuentran con aranceles iguales o menores al 10 por ciento.

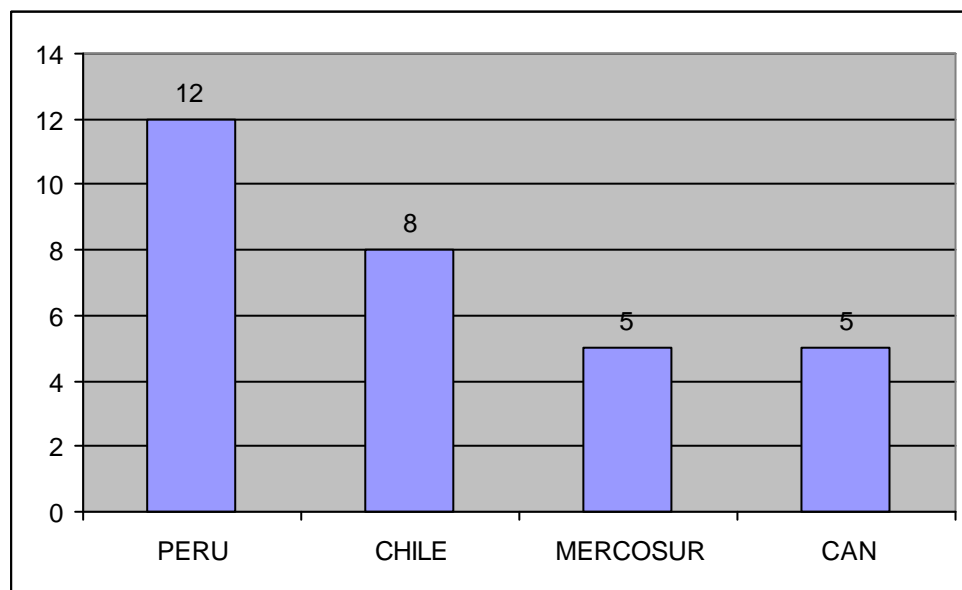
El resultado ha sido una ampliación sustancial del comercio intraregional del Perú. Cabe destacar, sin embargo, que la tasa de crecimiento del intercambio con la Comunidad Andina de Naciones, a pesar de esta sustancial liberalización, es significativamente inferior a la ampliación lograda con otros países fuera del acuerdo.

El Perú enfrenta en la actualidad distintas opciones que por un lado tratan de profundizar su reforma comercial en búsqueda de una mayor eficiencia productiva y aumento del bienestar económico a través de una mayor integración con el resto del mundo. De otro lado existen las opciones para acercarnos a la estructura arancelaria de la Comunidad Andina con el fin de completar nuestra integración a la Zona de Libre Comercio. En este caso resulta claro que una mayor incorporación de productos a la Zona de Libre Comercio, sin una adecuación de niveles arancelarios por parte del Perú, o una disminución de la dispersión arancelaria por parte de sus socios andinos, harían imposible una competencia leal al interior de la Zona de Libre Comercio

Andina, problema que se puede comprobar en los permanentes déficit que mantiene nuestro país con la mayoría de los países andinos.

<b>ARANCEL A BIENES DE CAPITAL E INSUMOS NO PRODUCIDOS (%)</b>			
<b>PERU</b>	<b>CHILE</b>	<b>MERCOSUR</b>	<b>CAN</b>
<b>12</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>5</b>

Fuente : Comunidad Andina



Resulta por lo tanto evidente, que de no eliminarse las tasas particularmente en el “Arancel Externo Común”, la competitividad de la economía peruana en la Zona de libre Comercio Andina, resulta altamente afectada. Esta afirmación es particularmente cierta en la medida en que el comercio con los socios comunitarios fluctúa entre 16% del total de nuestras importaciones y solo 7%

de las exportaciones. El Perú debe ser muy claro en condicionar su participación plena a la eliminación de subsidios en la subregión así como a la dispersión arancelaria hoy existente en el “Arancel Externo Común” además de un reforzamiento de los requisitos de origen. Esto se justifica en la inconveniencia que el Perú integre al mercado ampliado aquellos productos donde la disparidad de aranceles respecto a sus insumos o la existencia de subsidios o débiles normas de origen expongan a la producción nacional a una competencia desleal.

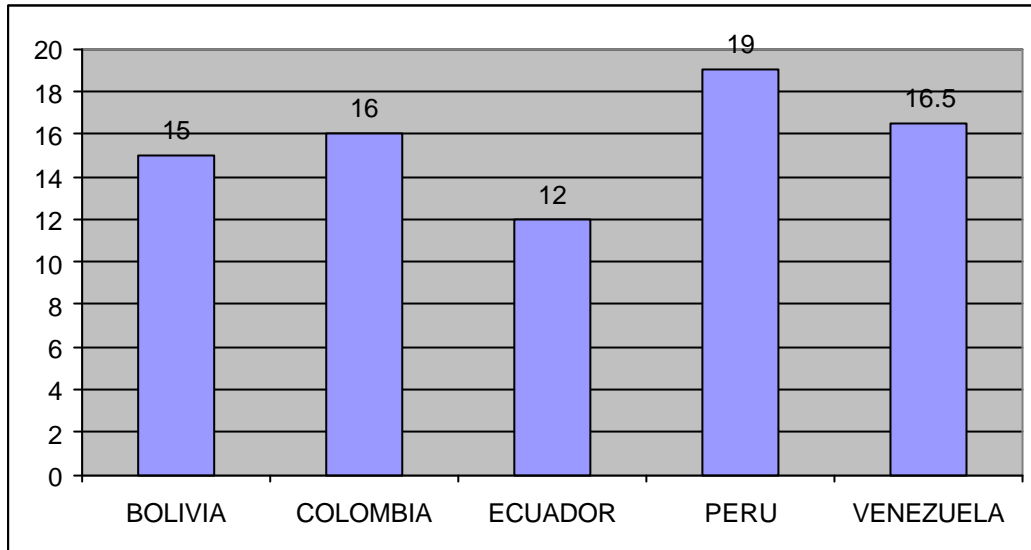
**3.3.3 ESTRUCTURA TRIBUTARIA.-** Es obvio que las empresas que orientan su producción hacia el mercado externo, cuentan con una reducida o nula posibilidad de determinación de los precios de sus productos debido a la magnitud de la competencia internacional que debe enfrentarse. En este escenario es improbable que las empresas puedan trasladar alguna porción de los impuestos indirectos que las afectan a los demandantes de sus productos mediante aumento de sus precios, por lo que de existir pesadas cargas tributarias sobre las exportaciones el resultado es la pérdida de competitividad de las mismas.

Esta característica tributaria de las exportaciones es el principal argumento para reducir la carga tributaria sobre las exportaciones y/o evitar la exportación de impuestos. Debe precisarse que lo anterior se refiere exclusivamente a los impuestos indirectos y no a los directos, los que deben ser asumidos por los propios agentes sobre los que recae directamente.

Como se vio anteriormente, una premisa importante en relación a las exportaciones es evitar la exportación de impuestos indirectos. En este sentido adicionalmente al drawback del IGV, (devolución total del IGV), y al régimen de admisión temporal, debería analizarse el impuesto selectivo al consumo de los combustibles de uso industrial pagado durante el proceso de producción de los bienes a ser exportados. Medida importante para mantener competitivos el precio de nuestros productos dentro del mercado comunitario debido a las elevadas tasas impositivas aplicables a los diversos combustibles. Lamentablemente no ha ocurrido una significativa disminución de la dependencia de los ingresos del gobierno central con respecto al petróleo y sus derivados, lo que sería una diferencia importante con lo que ha ocurrido con otros países de la región.

<b>IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (%)</b>				
<b>BOLIVIA</b>	<b>COLOMBIA</b>	<b>ECUADOR</b>	<b>PERU</b>	<b>VENEZUELA</b>
<b>15</b>	<b>16</b>	<b>12</b>	<b>19</b>	<b>16.5</b>

Fuente : Comunidad Andina



**3.3.4 COSTOS PORTUARIOS.-** Dentro del proceso de privatizaciones y concesiones de la infraestructura portuaria, se pueden apreciar que están lejos del nivel de eficiencia y competitividad que se requiere, permaneciendo muy lejos del estándar que muestran países vecinos.

En lo que se refiere a algunos puertos, pese a que su ubicación es conveniente para que muchos comerciantes lo utilicen por su cercanía a su centro de operaciones, el estado de la infraestructura y la calidad del servicio que muchos de ellos ofrecen, obliga a que estos comerciantes utilicen puertos más lejanos para ser eficientes. Incluso existe una alta concentración del movimiento de carga en los puertos por ejemplo, el Callao centraliza el 71.5% de la carga a nivel nacional.

Las tarifas de carga para el puerto del Callao (Lima, Perú) se encuentran por encima de las tarifas para los puertos Valparaíso (Chile), Buenos Aires

(Argentina), un rango entre 241 y 300 dólares para el Callao, frente a 202 y 164 dólares para Valparaíso y Buenos Aires respectivamente. Por otro lado el tiempo efectivo de trabajo de carga y descarga en muelles peruanos representa alrededor del 83% del tiempo total que la nave se encuentra estacionada en el mismo, sin contar el tiempo de espera de ingreso. El tiempo de demora en el muelle del Callao es de 29 horas, mientras que en puertos como Seattle, Singapur y Buenos Aires es de aproximadamente de 20 horas. Por último, del total movilizado en los puertos, sólo el 30% se encuentra concentrado en contenedores, a pesar de que este medio de comercio es la tendencia mundial ya que proporciona un manipuleo más eficiente, mayor seguridad y menores costos.

La propiedad de los puertos de los principales países andinos es mayormente estatal, para Venezuela y el Perú no existe restricción al ingreso de empresas prestadoras de servicios marítimos. La presencia comercial está permitido en todas sus formas, así como las fusiones y adquisiciones, salvo restricciones al amarrado en el Perú porque ese servicio le pertenece al puerto. Colombia aplica restricciones a los servicios de cabotaje, pilotaje y remolque. Las restricciones están asociadas a los principios de protección a la inversión nacional y soberanía. En Ecuador existen restricción a la entrada de empresas extranjeras y existe restricciones en lo que se refiere embarque internacional.

El menor movimiento marítimo del Perú comparado con Brasil, Colombia y Chile al que hace referencia el cuadro anterior, influye en el coste del flete,



menor cantidad de frecuencias y menor capacidad de bodega, lo que afecta el margen negociador del exportador con las compañías marítimas y esto afecta significativamente su competitividad, al tener costos mayores a Brasil, Colombia Y Chile.

Puerto de Destino	Miami		New York		Hamburgo	
	20 pies	40 pies	20 pies	40 pies	20 pies	40 pies
<b>Buenaventura-Colombia</b>	1,850	2,815	1,875	2,850	1,395	1,890
<b>Diferencia con Callao</b>	-25	-40	-50	-50	-85	-215
<b>Callao-Perú</b>	1,875	2,855	1,925	2,900	1,480	2,105
<b>Valparaiso-Chile</b>	1,865	2,380	1,925	2,380	1,662	2,339
<b>Diferencia con Callao</b>	-10	-475	0	-520	182	-234
<b>Santos-Brasil</b>	1,890	2,616	1,920	2,662	1,460	2,165
<b>Diferencia con Callao</b>	15	-239	-5	-238	-20	-60