

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA
FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA Y
CIENCIAS SOCIALES



EVALUACION ECONOMICA COMERCIAL DEL
PERU EN LA COMUNIDAD ANDINA PARA EL
PERIODO 1990 AL 2000

INFORME DE SUFICIENCIA

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO ECONOMISTA

POR LA MODALIDAD DE ACTUALIZACION DE
CONOCIMIENTOS

ELABORADO POR:

WILDER FERNANDO RAMIREZ VENTURA

LIMA – PERU

2001

Para mi abuelita Juana con mucho cariño.

I. CURRICULUM VITAE

II. INFORME DE SUFICIENCIA

INDICE

TITULO: EVALUACION ECONOMICA COMERCIAL DEL PERU EN LA COMUNIDAD ANDINA PARA EL PERIODO 1990 AL 2000

1. INTRODUCCION
2. INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMERCIAL
 - 2.1. Definiciones
 - 2.2. Categorías de la Integración Económica
 - 2.3. Instrumentos De Evaluación
3. EVALUACION COMERCIAL DEL PERU EN LA COMUNIDAD 1990 AL 2000.
 - 3.1. Perú: Situación Actual del Comercio de Bienes con el Mundo y con la Comunidad Andina para el Periodo 1990 al 2000
 - 3.2. Flujos de Inversión Extranjera Intrasubregional para el periodo 1990-2000
 - 3.3. Creación y Desviación del Comercio Para el Caso del Perú
 - 3.4. La Magnitud de la Unión
 - 3.5. Competitividad Internacional Del Perú En La Can
 - 3.6. Composición Tecnológica Del Comercio Con La Comunidad Andina
 - 3.7. Cambios en la Relación de los Precios del Comercio
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES
5. BIBLIOGRAFÍA
6. ANEXOS

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de la presente monografía es evaluar la participación del Perú en el proceso de integración la Comunidad Andina. Debido a la complejidad a que hace referencia el concepto de integración económica, el estudio se acotó al de una evaluación económico-comercial de la participación de Perú en la Comunidad Andina.

Dentro de los aspectos analizados para esta monografía, se trabajó sobre la evolución y características del comercio del Perú con la Comunidad Andina para el período 1990-2000. Para tal efecto, se utilizaron una serie de indicadores que permitan medir los costos y los beneficios de la integración comercial. En este sentido la metodología empleada fue la de Bela Balassa, para identificar la creación o desviación de comercio producto del establecimiento de una Zona de Libre Comercio, concepto que fue desarrollado en un primer momento por Jacob Viner.

Dentro de otras metodologías empleadas para la evaluación comercial, se encuentran el análisis de competitividad internacional desarrollado por la CEPAL¹ adaptándolo al caso peruano como miembro de la Comunidad Andina. También, se utilizó el indicador de composición tecnológica del comercio, el cual viene a ser una medida de competitividad de un país frente a terceros, además de ser un parámetro que permite comparar el nivel

tecnológico alcanzado por el Perú en relación con los demás países miembros de la Comunidad Andina. Por último se hace un breve análisis de la relación de precios a través de los términos de intercambio y del tipo de cambio real bilateral del Perú con la Comunidad Andina.

La motivación de elaborar este trabajo, se enmarca en las dificultades que tiene el Perú de hallar un equilibrio comercial e identificar sus posibles causas. Esto cobra real importancia, pues nos encontramos inmersos en un contexto de apertura económica e interdependencia cada vez mayor entre los países, en una clara tendencia global hacia una mayor apertura que propicia la unión de los mercados de una manera ordenada.

Así también, otro propósito del presente trabajo es remarcar la importancia de afianzar la relación comercial del Perú con la Comunidad Andina, por ser esta última un mercado natural para nuestro país tanto por su cercanía y la poca desigualdad económica existente entre sus países miembros, sirviendo además como base para establecer con mayor solidez procesos de apertura hacia mercados más amplios.

Las fuentes de información que se utilizaron para el desarrollo del escrito fueron principalmente las bases de datos de comercio de los cinco países de la Comunidad Andina, las cuales fueron recopiladas por la Secretaría General de la Comunidad Andina y cuya transformación en cuadros analíticos fueron realizadas para la monografía. Además, se utilizaron datos de los bancos centrales de los países miembros y de la CEPAL para la

¹ La metodología fue originalmente utilizada para medir la competitividad de los países dentro de un mercado de referencia, siendo este mercado de referencia la OCDE. El estudio base fue "La Competitividad Internacional: Un ANÁLISIS de las Experiencias de Asia y en Desarrollo y América Latina", Michael Mortimore, Bonifaz y Duarte.

obtención de los términos de intercambio y la elaboración de los tipos de cambio real bilateral.

El valor agregado del escrito se basó en tratar de esquematizar la real situación comercial del Perú en la Comunidad Andina a través de una serie de indicadores construidos en base a estadísticas de comercio, además de la ayuda de conceptos existentes sobre integración económica se buscó demostrar algunos beneficios y costes que trae consigo la integración. Se emplearon asimismo conceptos recientes y poco utilizados, como la posición competitiva y el desarrollo tecnológico del Perú dentro de la Comunidad Andina lo cual da una nueva visión a la ya existente.

2. INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMERCIAL

Para poder comprender la lógica que está detrás de la integración económica del Perú en la Comunidad Andina, es necesario entender primero los diferentes conceptos y categorías existentes en este proceso en el que se encuentra inmerso el Perú desde el año 1969.

2.1. Definiciones

La integración económica es un proceso de abolición de todo tipo de discriminación entre los agentes económicos pertenecientes a una unión y esta discriminación afecta a su vez de forma apreciable el flujo económico². (Balassa, 1964). Este concepto vertido por Balassa es muy amplio y se refiere a un proceso de integración más complejo que el de una zona de libre comercio, sin embargo se aplica a todas las fases del proceso de integración económica, siendo la liberalización del comercio la primera fase de este proceso.

Así también, Suphan y Teitel (1977) definieron la integración económica como el agrupamiento de mercados, por lo que puede tomar formas diferentes dependiendo del grado de interacción y compenetración de las economías involucradas. Por su parte, Nye (1972)³ la definió como la formación de una economía transnacional. Esta definición es muy valedera en el contexto actual dada la importancia actual de las empresas multinacionales dentro del comercio mundial.

² Si no existe un intercambio comercial importante o considerable entre los países la discriminación no tendría mayor efecto.

Por su parte, Haberler (1965) la define como las relaciones económicas más estrechas entre las áreas a las que concierne la libre circulación de factores de producción y la coordinación de las políticas económicas, con el propósito de favorecer la igualación de los precios de los factores y de los servicios⁴.

De la misma forma, Jan Tinbergen (1955) lo plantea como la supresión de los obstáculos artificiales al funcionamiento óptimo de la economía y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de la coordinación o unificación⁵. En ese sentido el establecimiento de una unión planificada sería una política económica óptima tanto para la unión como para el resto del mundo.

El marco teórico de base para los estudios de integración económica proviene de la escuela sajona de comercio exterior y se restringe a su vez a las teorías de las uniones aduaneras. J. Viner (1950), Meade (1955) y Lipsey (1961) son los primeros autores que estudian los efectos de las uniones aduaneras sobre el bienestar social, a partir de un cambio de economías autónomas y aisladas hacia economías más abiertas e integradas, lo negativo es que la teoría clásica tradicional está centrada en los problemas de la integración de los países industrializados⁶.

2.2. Categorías de la Integración Económica

Debido a la complejidad de la integración económica, es difícil establecer una caracterización precisa de la misma, está en la práctica se distingue por ser más elástica y amplia de lo usualmente planteado. En ese sentido, se ordenará las categorías de

³ Nye, Joseph, *Transnational relations and world politics*. Co-edited with Robert O. Keohane. Cambridge: Harvard University Press, 1972.

⁴ Haberler, G. *Integration and Growth of the World Economy*, AER, Marzo, 1965.

⁵ Tinbergen, J., *International Economic Integration*, Elsevier Publishing Company, New York, 1965, pag. 57.

integración económica según el esquema planteado por Balassa quien clasifica el proceso de integración económica según el grado de discriminación económica existente entre los países y estas categorías son las siguientes:

Zona de Libre Comercio (ZLC): Consiste en la eliminación de las barreras al comercio y a los pagos, entre países o bloques, permitiendo el libre acceso de los productos sin mayor coste que el de transporte. En este esquema de integración cada país conserva su derecho a fijar sus aranceles respecto a los países que no son miembros. En esta categoría no está considerado los servicios de capital.

Unos pasos previos para alcanzar la zona de libre comercio y que se dan muy a menudo en la actualidad, vienen siendo la formación de Áreas de Preferencias Arancelarias (APA) cuyo objetivo es otorgar preferencias para facilitar el intercambio de bienes, siendo esta de alcance muy limitado y no abarcando todo el universo arancelario⁷.

El Perú actualmente se encuentra en un proceso de culminación de la zona de libre comercio (ZLC) con la Comunidad Andina el cual empezó en junio de 1997 y que finalizará en el año 2005. En tanto, los demás socios andinos culminaron la liberalización de sus mercados en los años 1992 y 1993.

Unión Aduanera (UA): Es una etapa superior de la integración económica, es una asociación entre dos o más países, donde además de eliminar los gravámenes a la importación de todos los bienes, se forma un solo territorio aduanero, donde quedan suprimidas las aduanas en las fronteras comunes. En este nivel se adopta un arancel

⁶ Puyana, Alicia, *Integración Económica entre socios Desiguales*, pag. 57, 1982

⁷ SABRA, JESÚS, "Negociaciones económicas internacionales: teoría y práctica", 285 pp, Ed. CEFIR, Montevideo 1999

externo común (AEC) con respecto a terceros países. Se adopta una decisión comunitaria con respecto AEC y la evolución que este tendría.

La Comunidad Andina posee una unión aduanera que al presente se considera imperfecta pues no participan todos los países del Comunidad Andina, además existen una serie de excepciones para su aplicación. El AEC fue establecido en enero de 1995, donde el Perú no participa, por lo que mantiene su autonomía en cuanto a modificar su arancel nacional sin previa consulta con sus socios andinos.

Mercado Común (MC): En esta tercera etapa, además de conformar una unión aduanera entre los países miembros, se permite el libre movimiento de los factores de producción, entendiéndose esto como el libre tránsito de personas y libertad de movimiento de capital. Esta viene siendo una forma de integración económica más elevada que la unión aduanera.

Unión Económica (UE): Combina la supresión de movimiento de mercancías y de factores, con la armonización de políticas económicas nacionales, con el objeto de ir eliminando la discriminación resultante por la utilización de dichas políticas.

Integración Económica Total (IET): Es la unificación de las políticas monetarias, física, social y anticíclica, requiriendo para ello la creación de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean de carácter obligatorio para los países miembros. La creación de instituciones supranacionales que armonicen y velen por los intereses de sus miembros hace que la última etapa de la integración económica alcance su mayor efectividad. El país que logró alcanzar esta etapa de integración fue Estados Unidos, donde 50 estados se encuentran reunidos en una completa unión económica.

Esta caracterización, resalta los puntos más saltantes dentro del proceso de integración económica, los que se pueden representar de la siguiente forma (Ver Cuadro Nro. 2.1).

Cuadro Nro. 2.1.- PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

PROCESO DE INTEGRACION ECONOMICA	Sin Tarifa Ni Cuotas	Tarifa Externa Común	Libre Circulación de los Factores	Armonización de Políticas Económicas	Unificación de políticas e Instituciones
1. Zona de Libre Comercio	X				
2. Unión Aduanera	X	X			
3. Mercado Común	X	X	X		
4. Unión Económica	X	X	X	X	
5. Integración Económica Total	X	X	X	X	X

En la practica es imposible medir grados estrictos de integración económica, esto a consecuencia de tener múltiples rasgos pertenecientes a las distintas etapas del proceso, es así por ejemplo, que a la par que se están liberando mercados para obtener un libre comercio, se están coordinando políticas macroeconómicas que propicien la estabilidad de precios.

Esto es pertinente, debido a que permanecer en una etapa de este proceso, lo convierte en un punto de equilibrio inestable como consecuencia de los distintos reajustes que acontecen en los procesos productivos de los países miembros, pudiendo afectar sectores muy sensibles en las economías y llevar a posibles retrocesos en el proceso de integración.

2.3. Instrumentos De Evaluación

El conjunto de conceptos aquí descritos tienen por finalidad dar una visión global de la situación comercial del Perú en la Comunidad Andina, los cuáles serán definidos en este capítulo para su posterior aplicación. Los conceptos que se emplearán como instrumentos de evaluación son los siguientes:

- ❑ Creación y desviación del Comercio
- ❑ Magnitud Económica
- ❑ Competitividad Internacional
- ❑ Contenido Tecnológico
- ❑ Relación de Precios

2.3.1. Creación y Desviación del Comercio

La teoría ortodoxa de las uniones aduaneras cuya contribución principal fue hecha por el profesor Jacob Viner en el año 1950 proporcionó la estructura teórica para el estudio de las ganancias y pérdidas en el bienestar de un país como resultado del establecimiento de una unión aduanera⁸. En ese sentido, es necesario en primer lugar conocer los conceptos de creación y desviación del comercio.

2.3.1.1. Conceptos

En este punto se definirán los conceptos de creación y desviación del comercio que servirá de base para la evaluación de una zona de libre comercio en la Comunidad Andina a través de la metodología planteada por Bela Balassa.

2.3.1.1.1. Creación de Comercio

Es uno de los beneficios de la formación de una unión aduanera, el cual consiste en el aumento del comercio al interior del nuevo mercado común, como resultado de la eliminación de aranceles dentro del área. Este aumento del comercio, es producto de la sustitución de una fuente de abastecimiento de costos altos por una de costos más pequeños proveniente del interior del bloque. Este nuevo intercambio comercial puede reemplazar en caso lo hubiere, parte de la producción nacional de ciertos bienes que operan a costos elevados, los cuales serían reemplazados por importaciones del interior del área común, siendo por tanto los principales beneficiarios los consumidores nacionales quienes amplían su gama de consumo por la mayor cantidad de productos a disposición y por la reducción de los precios de los mismos.

Así también, la producción nacional “eficiente” y de costos menores puede ampliar la escala de producción como resultado de mayores exportaciones dentro del área de preferencia. “La creación de comercio representa un movimiento hacia una situación de libre comercio, ya que implica un cambio de fuentes con altos costos de abastecimiento a otras de costos más reducidos” (Balassa,1964). El espíritu de este concepto esta fundado en la idea de que a partir de una reducción de barreras dentro del bloque, se presenta para las empresas la posibilidad de proyectarse externamente en nuevos mercados incrementando así la gama de productos exportados.

⁸ Viner Jacob, “The Customs Union Issue”, 1950, New York.

La creación bruta de comercio se definirá como el incremento del comercio dentro del área común independientemente de si la unión económica es creadora o desviadora de comercio.

2.3.1.1.2. Desviación del Comercio

La desviación de comercio se produce cuando importaciones provenientes fuera del bloque son sustituidas por importaciones provenientes al interior del bloque. Esto como resultado de la diferencia de aranceles que se aplican al interior y al exterior del área común.

La teoría económica hace referencia que la desviación del comercio reduce el bienestar a escala mundial, esto como consecuencia de la sustitución de bienes externos de costos inferiores por otros de costos más elevados producidos internamente. La lógica de ello parte de que existe un limitado stock de recursos a nivel global cuya mejor redistribución a nivel productivo ampliaría más la frontera de producción a escala mundial⁹.

La simplicidad de su esquematización hizo popular esta teoría, sin embargo su forma original plantea una serie de inconvenientes para ser plasmada en la práctica, debido a esto se utilizará una metodología alternativa planteada por Bela Balassa en un estudio que realizó para evaluar los efectos de creación y desviación de comercio en el mercado común europeo¹⁰. Esta metodología se hace a través del estudio de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones.

⁹ La esquematización de estos dos conceptos tal cual como lo plantea la teoría económica se puede apreciar al final en los anexos sección C, sin embargo por la profundidad del tema se recomienda la lectura del libro de economía internacional de Chacholiades.

¹⁰ Balassa, "Creación y Desviación de comercio en el mercado común europeo", pp. 461-484, en "Integración Económica" de Andic y Teitel.

2.3.1.2. Método de la Elasticidad Ingreso de Importaciones

Esta metodología fue planteada por Bela Balassa, a consecuencia de las limitaciones que existían para el cálculo de la creación y desviación del comercio a través de la metodología sugerida por Viner. Además, esta sistematización permite eliminar los efectos que el crecimiento económico tiene sobre los flujos comerciales y además, asegura la comparabilidad de las estimaciones de la creación y desviación de comercio. En ese sentido, Balassa plantea que la formación de la unión aduanera es el factor singular y de mayor influencia sobre los flujos comerciales¹¹.

2.3.1.2.1. Elasticidad Ingreso de las Importaciones

Se define la elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones como la razón de la tasa media anual de cambio de las importaciones a la del cambio del PBI. Debido a la elevada volatilidad de los datos se trabaja con una regresión logarítmica simple que relaciona ambas variables, donde el coeficiente obtenido representa la elasticidad ingreso¹².

2.3.1.2.2. Período de referencia

Se define como el punto en el cual se empieza a dar un trato preferencial por parte del país hacia los demás miembros del bloque. A partir de este punto se hará el cálculo de la elasticidad ingreso para un periodo anterior y posterior a la fecha previamente considerada.

¹¹ El supuesto de partida es que los factores de largo plazo o especiales no habrían alterado de manera considerable las relaciones entre importaciones y PBI.

¹² Los avances de la teoría económica demuestran que este supuesto de coeficientes estructurales constantes a través del tiempo están sujetos a la crítica de Lucas.

La determinación de la creación y desviación de comercio se hará a partir de los cambios en las elasticidades ingreso de la demanda de importaciones.

2.3.1.2.3. Determinación de la Creación de Comercio

Según esta metodología, para poder identificar la existencia de creación de comercio se debe observar el aumento de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones desde todas las fuentes de abastecimiento, sean estas provenientes del interior o del exterior del bloque. Así también, se define como creación bruta de comercio al incremento de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones provenientes del interior del bloque.

2.3.1.2.4. Determinación de la Desviación de Comercio

Se puede comprobar a partir de la disminución de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones totales lo que sería prueba de los efectos de una desviación de comercio. Así también, la disminución de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones provenientes de fuera del área sugeriría la “desviación bruta del comercio” (Wilford, 1970)¹³. A pesar de las múltiples debilidades que esta metodología adolece, la aspiración del trabajo es conseguir un conjunto de indicadores para poder explicar la situación del Perú en la Comunidad Andina.

¹³ Wilford, “La creación de comercio en el mercado común centroamericano”, pp 643-654 en “integración Económica” Andic y Teitel, 1969

2.3.2. La Magnitud de la Unión

Otro indicador que se ha utilizado fue el concepto de “magnitud de la unión” el cual sirvió para hacer una comparación económica entre los distintos países que han de formar parte del área común. Además, ayuda a apreciar las posibles ventajas y desventajas de unirse con países con magnitudes similares o diferentes. Esto se realiza a través de indicadores como el producto bruto interno¹⁴ (PBI), tamaño de la población y comercio.

La Unión Aduanera trae consigo un ámbito de acción mucho más amplio, incrementándose las posibilidades de una redistribución más provechosa mientras más grande sea el área económica a formarse. En ese sentido, como resultado de la unión se obtiene mercados más extensos, de mayor amplitud y de una gran variedad de productos. Es así, que el poder determinar el tamaño de mercado de cada país socio de una forma adecuada será de gran importancia para procesos de apertura comercial más amplios.

Así también, se conocerá la capacidad de absorción de cada mercado a través de indicadores generales como el producto bruto interno (PBI) y el PBI per cápita, algunas características de la población y el grado de apertura comercial¹⁵.

El tamaño de la unión es un factor decisivo para la determinación de los beneficios que habrán de obtenerse, mientras más amplias sean las economías a unirse mayor será la magnitud de comercio que habrá de crearse. No obstante, esta argumentación para economías pequeñas y en desarrollo daría como resultado beneficios menores, esto consecuencia de la poca variedad de productos que se comercian entre ellas, sin embargo

¹⁴ El producto bruto interno (PBI) es la producción elaborada dentro del país, sea esta de propiedad nacional o internacional.

¹⁵ El indicador de apertura comercial es el razón del comercio con el exterior como porcentaje del PBI, $(X+M)/PBI$.

esto es relativo, ya que en una perspectiva dinámica los países podrían obtener un acelerado crecimiento de sus economías producto de mayor interacción¹⁶.

Otra ventaja que puede ser vista aquí, es que la ampliación de mercado tiene un efecto multiplicador sobre la producción, esto a consecuencia de que una plaza más extensa trae consigo la posibilidad de producción a escalas mayores y con costos menores ¹⁷. Además, abre la posibilidad de una disminución de los costos para un proceso de industrialización regional, lo cual es muy difícil de lograr en economías con mercados muy pequeños y aislados.

Sin embargo, actualmente con el acelerado avance tecnológico y la tendencia a la reducción de componentes se pueden crear mayor número de plantas pequeñas, eficientes y muy competitivas (parques y zonas industriales). Sin embargo, existen procesos complejos y con costos unitarios elevados, que existen en economías en desarrollo y que traen consigo elevados excesos de la capacidad instalada. Este argumento, fue una de objeciones al proceso de sustitución de importaciones dado en la década de los 70s.

Así también, la posibilidad de un mercado más amplio trae la posibilidad de un incremento de la producción en serie y especializada, de un conjunto de artículos que no podrían ser producidos por la limitante de un mercado estrecho que no justifica el costo de instalación de una planta con grandes costos fijos. Esta mayor especialización en ciertos productos se puede lograr gracias a la integración económica.

¹⁶ Puyana, Ibid.

¹⁷ Esto es cierto bajo el supuesto de que se presenten economías de escala para el producto específico. Una producción mayor también podría llevar a deseconomías a escala en el caso de factores de producción insuficientes.

La unión de mercados también abre la posibilidad de reducir costos, como consecuencia de cambios producidos en la función de producción de algunas empresas, que ven la posibilidad de introducir nuevas técnicas de producción y la entrada de nuevos insumos que harán que la producción sea más eficiente y barata. Si se tuviera una movilidad de todos los factores de producción como lo son el trabajo, el capital y las materias primas, se produciría una serie de reajustes en la técnica de producción que permitiría una reducción mayor en los costos de producción.

Una desventaja de unirse con mercados más amplios y con diferencias económicas considerables es la posibilidad de una redistribución a favor de la economía más amplia, dado los menores costos de producción con la que operan estos países y de la mayor variedad de productos elaborados internamente, los cuales podrían desplazar la producción interna y de vital importancia para el país más pequeño.

En tal sentido, el tamaño de la población, el producto nacional bruto y el tamaño del comercio, son utilizados con mayor frecuencia como indicadores de la magnitud del mercado, siendo además, más acertados si los países miembros se encuentran en un mismo nivel de desarrollo y geográficamente cercanos.

2.3.3. Indicadores De Competitividad Internacional

Para la evaluación comercial y competitiva del Perú en la Comunidad Andina existen una serie de metodologías desarrolladas en la actualidad, sin embargo para este estudio se hará a través de una nueva metodología desarrollada para el software CAN PLUS, el cual fue elaborado por la CEPAL y las Naciones Unidas para la medición de la competitividad internacional de un país en un mercado cualquiera. Esta metodología utiliza las

importaciones totales de un país o bloque, para establecer la situación comercial y competitiva de algún país proveedor.

Sin embargo, debido a la amplia gama de indicadores desarrollados, solo se consideró tomar en cuenta dos conceptos importantes para el estudio, el concepto de participación de mercado y de estructura de las exportaciones de un país hacia un mercado de referencia¹⁸.

Como resultado, se explicará gracias a estos dos indicadores la posición comercial y competitiva del Perú en la Comunidad Andina. Como paso previo antes de la aplicación de la metodología del Perú respecto de la CAN, se tomará primero algunos resultados obtenidos por este software para la OCDE como mercado de referencia y las exportaciones de la OCDE y del Perú dirigidas hacia ese mercado, para luego en la siguiente sección ser aplicado hacia el mercado de referencia andino.

a.- La Participación De Mercado:

La participación de mercado mide la posición competitiva de un país/bloque en un sector. Según este concepto la competitividad se vincula a un incremento de la participación de un país en un sector específico y en un periodo de tiempo, esto se hace a través de las importaciones de un mercado (el mercado puede ser el mundo, un bloque o país), por lo que la competitividad significa que la participación del país en un sector de las importaciones de un mercado considerado, aumenta; es decir que se convierte en el proveedor más importante.

¹⁸ El mercado de referencia es el lugar donde se dirigen las exportaciones de un país.

El concepto de competitividad se refiere al peso y a la presencia de un país en un flujo de comercio dado y se atiende principalmente a una participación cuantitativa. Un aumento de la participación en el mercado de referencia se relaciona, con un esfuerzo de elevar la competitividad, o también se puede referir al retiro de otros competidores, ya que el termino es relativo.

La participación global de un país en el mercado, es su participación media ponderada por la participación de todos los sectores en el mercado y refleja el peso total de un país en un mercado dado. El objetivo de un país, como es obvio es incrementar su participación global, lo cual esta determinado mayoritariamente por los sectores en los que el país compite. El incremento de la participación global en el mercado, estará condicionado por la magnitud de la expansión de los sectores o por el comportamiento comercial del país.

Matemáticamente se formula de la siguiente forma:

$$\text{Participación global de mercado} = \frac{M_j \times 100}{M}$$

$$\text{Participación de mercado} = \frac{M_{ij} \times 100}{M_i}$$

Donde:

M: Importaciones totales del Mercado de Referencia de todos los sectores.

M_i: Importaciones del Mercado de Referencia del sector i desde todos los países.

M_{ij}: Importaciones del Mercado de Referencia del sector i desde el país j.

M_j: Importaciones del Mercado de Referencia de todos los sectores desde el país j.

Para el estudio se dividió en grandes grupos de productos de acuerdo con la naturaleza de las exportaciones (recursos naturales, manufacturas y otros)¹⁹, los primeros fueron los recursos naturales, que fueron subdivididos en sectores como agricultura, energía, productos textiles y mineros. Las manufacturas, fueron subdivididas en aquellas basadas en recursos naturales mayoritariamente y en aquellas no basadas en recursos naturales.

Para explicar como funciona la metodología se utilizará a la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico) como mercado de referencia. Esta agrupación de países es uno de los más amplios que existen en la actualidad, que involucran a las principales economías del mundo, por lo que se considerara que sus importaciones se asemejan a las importaciones del mundo.

En el gráfico número 2.1, se muestra la participación global de mercado para la OCDE y el Perú. La participación total de mercado de la OCDE hacia este mercado de referencia presentó una ligera subida de 70.56% para 1985 a 74.22% para 1990, mientras que la participación de Perú en ese mercado fue de 0.09%, una participación ínfima dentro del mercado mundial que ha venido deteriorándose cada vez más durante el periodo analizado.

Gráfico Nro.2.1



Analizando más al detalle la situación de los grandes grupos, se puede apreciar en el cuadro número 2.2 que la participación de mercado de los recursos naturales para la OCDE fue de 55.6% para el año 1995, cifra

¹⁹ Michael Mortimore, Bonifaz y Duarte, "La competitividad internacional: un análisis de las experiencias de asia en desarrollo y América Latina", CEPAL.

que fue incrementándose desde 1985 donde obtuvo el 46.7%, mientras que el Perú obtuvo una participación de 0.26% para 1995 obteniendo una reducción de 13.3% para el mismo periodo.

Las manufacturas por su parte para el caso de la OCDE presentaron una reducción de 9% para el periodo 1985-1995 terminando para ese último año en una participación de 75%. El Perú también presentó una reducción en la participación de mercado en el sector de manufacturas de 0.09% para 1985 hasta 0.05% para 1995.

Cuadro Nro. 2.2

OCDE Y PERU: ASPECTOS DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN LA OCDE

GRUPOS DE BIENES	PARTICIPACION MERCADO OCDE IMPORTACIONES DE LA OCDE				PARTICIPACION MERCADO PERU IMPORTACIONES DE LA OCDE			
	1985	1990	1995	%	1985	1990	1995	%
Participación de mercado	70.50	74.22	70.62	0.09	0.10	0.10	0.09	-43.75
Recursos Naturales 1/+2/+3/	46.67	53.51	55.00	19.20	0.30	0.22	0.26	-13.33
Agricultura 1/	04.00	09.30	07.05	4.45	0.23	0.19	0.28	21.74
Energía 2/	31.03	32.75	35.00	15.02	0.17	0.06	0.08	-52.94
Fibras textiles, minerales y metales 3/	50.04	63.21	60.30	1.11	1.44	1.07	0.85	-40.97
Manufacturas 4/+5/	63.20	81.42	75.30	-9.45	0.09	0.08	0.05	-44.44
Basadas en recursos naturales 4/	07.52	06.93	06.45	-10.47	0.90	0.55	0.43	-52.22
No basadas en recursos naturales 5/	84.53	82.54	76.43	-9.58	0.03	0.03	0.02	-33.33
Otros 6/	07.40	70.43	58.05	-13.07	0.10	0.12	0.06	-62.00

Fuente: Elaboración Propia, Grupos de bienes basados Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev 3)

1/ Secciones 0,1 y 4; Cap.21,22,23,24,25 y 20; 2/ Sección 3; 3/ Cap.26,27 y 28;4/ Cap.01,03 y 08;grupos001,002,003,007,071

5/ Secciones 5 y 0 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8, 6/ Sección 9

b.- Estructura de las Exportaciones:

Este indicador muestra las exportaciones de un país o bloque específico hacia un mercado de referencia (en nuestro ejemplo este mercado fue la OCDE) subdivididas también en grandes categorías como en el concepto de participación de mercado. Este indicador

muestra estructura de las exportaciones del país hacia el mercado de referencia, con esto se puede apreciar la adaptabilidad de las exportaciones del país o bloque con respecto a la dinámica que esta tomando el mercado de referencia. Para el análisis será necesario utilizar este indicador junto con el de participación de mercado

Matemáticamente se formula de la siguiente forma:

$$\text{Contribución o Estructura} = \frac{M_{ij} \times 100}{M_j}$$

Donde:

M_{ij}: Importaciones del Mercado de Referencia del sector i desde el país j.

M_j: Importaciones del Mercado de Referencia de todos los sectores desde el país j.

La contribución o estructura de las exportaciones de la OCDE y el Perú hacia el mercado de referencia, muestra que Perú se especializó en exportaciones de recursos naturales para el año 1995 con 59% mientras que la OCDE se había especializado en manufacturas con una contribución en sus exportaciones de 80.6%.

Para el caso de la OCDE observamos que obtuvo una disminución de su contribución en recursos naturales, mientras que manufacturas su contribución fue aumentando para el periodo analizado. El Perú también observó el mismo comportamiento, es decir un aumento en la contribución manufacturas y un retroceso en recursos naturales.

Cuadro Nro. 2.3

OCDE Y PERU: ASPECTOS DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN LA OCDE

GRUPOS DE BIENES	CONTRIBUCION OCDE				CONTRIBUCION PERU			
	1985	1990	1995	%	1985	1990	1995	%
Participación de mercado	100.0	100.0	100.0	-	100.0	100.0	100.0	-
Recursos Naturales 1/+2/+3/	22.3	17.9	17.1	-23.32	61.9	52.7	59.1	-4.52
Agricultura 1/	12.1	11.3	11.6	-4.13	18.1	21.7	35.4	95.09
Energía 2/	7.8	4.6	3.9	-50.00	18.6	6.3	6.5	-64.84
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/	2.4	2.1	1.6	-33.33	25.2	24.7	17.2	-31.76
Manufacturas 4/+5/	75.4	79.8	80.6	6.90	35.7	44.6	39.3	9.91
Basadas en recursos naturales 4/	4.5	4.7	4.2	-6.67	26.1	27.5	22.5	-13.82
No basadas en recursos naturales 5/	70.8	75.1	76.4	7.91	9.6	17.1	16.7	74.56
Otros 6/	2.4	2.3	2.3	-4.17	2.4	2.7	1.6	-31.06

Fuente: Elaboración Propia, Grupos de bienes basados Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev 3)

1/ Secciones 0,1 y 4; Cap.21,22,23,24,25 y 29; 2/ Sección 3 ; 3/ Cap.26,27 y 28; 4/ Cap.61,63 y 68; grupos 661,662,663,667,671

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8, 6/ Sección 9

A partir de los resultados obtenidos podemos obtener algunas conclusiones preliminares sobre la situación competitiva del Perú en este mercado de referencia. El Perú durante el período 1985-1990 no fue competitivo tanto a nivel global como en los grandes sectores, reflejándose esto en la disminución de su participación en el mercado de referencia. Además, se pudo identificar que durante este lapso a pesar de la mayor contribución en las exportaciones de productos manufacturados, el Perú perdió presencia en este sector muy dinámico para el mercado de referencia.

Para el caso de la OCDE observamos que su competitividad, en términos globales subió ligeramente, la OCDE fue competitiva en ese periodo de referencia, a consecuencia de su mayor participación en los recursos naturales, debido a que las manufacturas sufrieron una

caída en su participación por la mayor participación de los países en desarrollo y especialmente de los países asiáticos.

La demanda de recursos naturales por parte del mercado de referencia fue perdiendo su dinamismo para el período de estudio, desacelerando la absorción de este tipo de productos a favor de una mayor compra de productos manufacturados. Siendo por tanto el objetivo del país el especializarse en sectores con estas características y no basados en recursos naturales.

2.3.4. Composición Tecnológica Del Comercio

Este indicador fue desarrollado por Carrera y Monserrat²⁰, el cual muestra la estructura del comercio de un país, ordenado por el nivel tecnológico alcanzado por sus exportaciones e importaciones²¹. Este indicador nos mostrará la importancia de las manufacturas y materias primas para el comercio del Perú con el mundo y con la CAN, y el desenvolvimiento tecnológico que se viene alcanzando producto de la integración económica y la apertura unilateral de mercado. Esta composición, viene hacer también un reflejo del grado de desarrollo tecnológico alcanzado por los países.

Siguiendo este planteamiento, los productos de más alto contenido tecnológico son los que pueden experimentar mayores ganancias en el comercio internacional, esto por los continuos beneficios obtenidos por productividad y mayor valor agregado inherente a cada

²⁰ Carrera y Monserrat, "Nivel de desarrollo y composición del comercio: el contenido tecnológico de las exportaciones"

www.ucm.es/BUCM/cee/iaif/003/003.htm

²¹ La metodología utilizada por el CAN plus y por el método de composición tecnológica, al tener diferentes interpretaciones para la ubicación de las manufacturas, pueden arrojar resultados distintos.

producto. Además, estos productos de elevado contenido tecnológico enfrentan demandas inelásticas, con un menor número de sustitutos y un comportamiento de precios más favorable. En ese sentido, la presencia de esas diferencias, en términos de grado de elaboración y de contenido tecnológico, servirá como marco para evaluar la posición del Perú en el ámbito mundial y luego en la Comunidad Andina.

Como se muestra en el Cuadro Nro. 2.4, los países que tienen una posición dominante y competitiva en el comercio internacional, como fueron EE.UU. y Japón, mantienen una alta concentración de productos manufacturados con 88% y 99% respectivamente. Además, las mercancías con un mediano y alto componente tecnológico fueron las que predominaron en su comercio para ese año. Hong Kong a diferencia de EE.UU. y Japón, obtuvo una mayor concentración en productos manufacturados con un alto nivel tecnológico²².

Cuadro Nro. 2.4

**EXPORTACIONES MATERIAS PRIMAS Y DE MANUFACTURAS PARA
EE.UU., JAPON Y HONG KONG PARA 1999**

GRADO DE ELABORACION	MUNDO		
	EE.UU.	JAPON	HONG KONG
MANUFACTURAS	88%	99%	98%
CONTENIDO TECNOLOGICO ALTO	35%	37%	44%
CONTENIDO TECNOLOGICO MEDIO	37%	50%	26%
CONTENIDO TECNOLOGICO BAJO	17%	13%	28%
MATERIAS PRIMAS	12%	1%	2%

Fuente: Carrera y Monserrat, elaborado de los datos de la UNCTAD

Observando ahora la posición del Perú en el mercado mundial, este mostró una participación cada vez mayor en materias primas dentro de la estructura de sus exportaciones, y en especial para el último quinquenio, acentuándose por tanto cada vez más

la participación en productos de menor valor agregado. Es así, que la contribución de las materias primas en las exportaciones pasaron de 56% a 61% para el lapso 1990-2000.

Los productos manufacturados por su parte, perdieron participación en la estructura de las exportaciones, como resultado de la mayor dinámica dada por las exportaciones de materias primas en comparación con la de manufacturas. Las manufacturas solo obtuvieron avances en términos absolutos, pasando de 1,468 a 2,677 millones de dólares de 1990 al 2000 (Ver Cuadro Nro.2.5). Dentro del rubro de manufacturas, son las mercancías de contenido tecnológico bajo las que presentaron una mayor presencia, seguidas de las de contenido medio y alto. Las manufacturas de contenido tecnológico bajo y alto fueron las que tuvieron retrocesos dentro de la contribución de las exportaciones, por su parte los productos de contenido tecnológico medio subieron en uno por ciento su contribución.

Cuadro Nro. 2.5

**PERU: EXPORTACIONES MATERIAS PRIMAS Y DE MANUFACTURAS
(PERIODO 1990,1995 y 2000)**

GRADO DE ELABORACION	EXP-MUNDO			EXP-MUNDO (Millones US\$ y %)			
	1990	1995	2000	1990	1995	2000	% Var.
MANUFACTURAS	44%	35%	39%	1 468	1 921	2 677	82%
CONTENIDO TECNOLOGICO ALTO	2%	0%	1%	81	22	57	-29%
CONTENIDO TECNOLOGICO MEDIO	3%	5%	4%	95	255	290	206%
CONTENIDO TECNOLOGICO BAJO	39%	30%	34%	1 292	1 644	2 330	80%
MATERIAS PRIMAS	56%	65%	61%	1 843	3 514	4 114	123%

Fuente: Elaboración Propia

A manera de conclusión preliminar, la posición a escala mundial del Perú durante el periodo de análisis, muestra una importante concentración de manufacturas de contenido

tecnológico bajo y de materias primas dentro del total exportado, esta fue una estructura poco favorable para poder competir a nivel internacional por el poco valor agregado que representan. Por lo tanto, el mayor contenido tecnológico de las manufacturas de niveles medio y alto conllevan los mayores beneficios que trae el comercio a escala mundial, puesto que obtienen ganancias por una más amplia cantidad de productos colocados y por precios más estables.

2.3.5. Cambios en la Relación de los Precios del Comercio

El establecimiento de una unión aduanera, bajo ciertas condiciones, trae consigo una mejora de los términos de intercambio, esto como consecuencia de dos factores, el primero la mayor participación del comercio intra bloque en comparación del resto del mundo y segundo, es la mayor contribución de mercancías de mayor valor agregado, específicamente de productos manufacturados.

La ampliación en la gama de productos exportados con mayor valor agregado trae consigo una mejora sustancial en la relación de precios con el sector externo, esto a consecuencia de la mejora en el comercio de manufacturas. Esto se debe a que las exportaciones dirigidas hacia países desarrollados en su mayor parte están concentrados en materias primas mientras que las dirigidas hacia el área común tienden hacer más diversificadas y con un mayor valor agregado.

La unión debe ir mejorando paulatinamente su relación de precios con el exterior a través de una mejor diversificación de sus productos al interior del mismo, si esto no se da, la reducción de los términos de intercambio traerá consigo una distribución de ingresos reales

entre los países participantes y no participantes, que podría afectar el bienestar interno del bloque.

a.- Términos de Intercambio

Los términos de intercambio representan la relación entre el precio de las exportaciones de un país, respecto al precio de sus importaciones ($TI = P_x/P_m$). Como existe una amplia cantidad de bienes, se debe interpretar P_x como un índice de precios de todos los bienes de exportación, mientras que P_m representa un índice de precios de las importaciones. La importancia de los términos de intercambio es que, como ya explicamos anteriormente, causan un efecto ingreso para el país, efectos que son del mismo tipo que un cambio en el PBI²³.

Del concepto de los términos de intercambio, una variación positiva, significa que los precios de exportación han subido en relación a los precios de importación. Esto significa que con la misma cantidad física de exportaciones, el país puede importar una mayor cantidad de bienes, lo que indicaría que el ingreso real o poder adquisitivo del país se incrementará debido a la mayor disponibilidad para adquirir importaciones.

Como ya se ha definido líneas más arriba, una situación desfavorable de los términos de intercambio en un país conlleva a un paulatino deterioro de la balanza comercial por la redistribución de ingresos que implica, y más aún si existe una brecha negativa en la cuenta corriente. La integración económica implica una serie de beneficios y costos, para los países participantes y una forma indirecta de medirlos es observando el comportamiento de este

²³ Sachs-Larrain, Macroeconomía, 1994, pp. 162-163, Editorial Prentice Hall, México

indicador a través del tiempo. Sin embargo, la dificultad de poder obtener este indicador a nivel bilateral hace difícil observar si existe una redistribución de beneficios a nivel regional. Debido a esto, se utilizará una variable proxy para los términos de intercambio la cual es el tipo de cambio real.

b.- Tipo de Cambio Real

El tipo de cambio real mide el poder adquisitivo de una moneda en relación a la otro país, cuyo comportamiento esta influenciado por una parte por el resultado en la balanza de pagos (a nivel comercial como de capitales) y por el otro, de instrumentos de política fiscal como monetaria. La influencia de ambos factores hacen que su interpretación sea poco clara, a pesar de ello se podrá apreciar las ventajas o desventajas que tiene un país con respecto a su socio a nivel cambiario.

El índice de tipo de cambio real bilateral, se construyó tomando como base de comparación un período determinado, para nuestro caso se tomó el año 1992. Este índice si es mayor a 100, reflejaría una subvaluación relativa con respecto al período base, es decir que la moneda nacional a perdido poder de compra con respecto a la moneda del país socio y un índice menor a 100 señalaría una sobrevaluación relativa, que indicaría que el poder de compra de la moneda nacional se fue incrementado, lo que implica además que los productos nacionales son en términos relativos más caros que los extranjeros.

Este argumento explica que una depreciación cambiaria de la moneda nacional aumenta la competitividad internacional de los productos nacionales en la medida que mejora los precios en el exterior, mientras que una apreciación provoca una pérdida de la capacidad

competitiva internacional, ya que encarece los precios de los productos nacionales en el mercado internacional. Este indicador sin embargo permite captar los efectos corrientes en la competitividad de las exportaciones de los países. El principal defecto de este indicador es que resulta muy influenciado por el año base considerado.

El calculo se realizó utilizando la definición planteada por el Banco Central de Reserva del Perú para la construcción de los tipos de cambio reales bilaterales, la cual es:

$$\text{TCRBij} = \frac{(\text{TC País i} / \text{IPC País i})}{(\text{TC País j} / \text{IPC País j})}$$

Donde:

TC País i : Tipo de Cambio promedio compra-venta del país i.

TC País j : Tipo de Cambio promedio compra-venta del país j.

IPC País i: Índice de Precios del Consumidor del país i.

IPC País j: Índice de Precios del Consumidor del país j.

TCRBij : Tipo de Cambio Real Bilateral del País i con respecto al País j.

2.3.6. Otras Metodologías

Existen otras metodologías que no se aplicaran al trabajo debido a su complejidad de calculo y otras a la falta de documentación necesaria para poder sustentarla, sin embargo sus conceptos son importantes para poder entender algunos de los beneficios o costes que trae consigo la unión aduanera en el comercio.

Los Costos de Transporte: Se basa en el efecto económico que tiene el factor proximidad de los países miembros de la unión aduanera. La teoría tradicional obvia los costos de transporte, los cuales en países en desarrollo toman mayor importancia debido a la precariedad de las comunicaciones y la gran distancia existente entre las zonas habitadas²⁴. “Cuanto menor sea la distancia entre dos países, mayores serán las posibilidades de mantener relaciones económicas entre ellos, y más se beneficiará el mundo con dicha integración” (Balassa, 1964). En este punto, hay que diferenciar la distancia geográfica espacial con la distancia equivalente en términos económicos, que se ve reflejada por el grado de desarrollo de las comunicaciones entre los países miembros.

Es así como los costos de transporte tienden a restringir los múltiples beneficios de la integración económica. Un buen ejemplo lo presenta Hazlewood recogido en el libro de (Puyana, 1982), que pone el ejemplo de África Oriental donde ocurrió que una eliminación de aranceles no provocó una integración de los mercados debido a la falta de una infraestructura de transporte. De esto se puede sacar algunas conclusiones para situaciones similares en procesos de integración más cercanos. Un caso opuesto a esto es la situación de Europa y EE.UU. cuyos costos de transporte dentro de sus uniones son significativamente menores con respecto a otros bloques regionales.

Niveles Arancelarios: Dependiendo del nivel de las tarifas, estas pueden tener un efecto restrictivo o protector, el primero consiste en un efecto reductor de las importaciones, mientras que el segundo sirve para el aumento de una producción doméstica en particular²⁵. Según la teoría clásica, mientras más altas sean las tarifas iniciales antes de la unión y más baja la tarifa externa común, mayor será el bienestar social que se pueda obtener producto

²⁴ Balassa, Teoría de la integración económica, 1964.

de la integración. Sin embargo, los aranceles son un instrumento muy utilizado por las economías en desarrollo y de carácter proteccionista, las cuales por lo general mantienen tasas arancelarias altas y con intenciones de extenderlas en toda la región. Estas medidas se ven justificadas por los defensores del proteccionismo como una forma de utilizar los recursos ociosos e incrementar el bienestar social. Sin embargo, por reciprocidad una mayor protección de las economías trae consigo que terceros países cierren o pongan barreras similares a sus mercados, por lo que traería una pérdida neta para las economías.

Según Balassa una forma de observar el nivel de protección de las tarifas es observar el promedio simple de los niveles arancelarios comparándolos con los niveles arancelarios ponderados por el comercio, la diferencia relativa de ambos aranceles nos dará una idea sobre los efectos restrictivos de las diferentes economías, antes y después de la unión. Una idea clave que también se discute dentro de este punto es que no hay evidencia clara que la utilización de aranceles escalonados de un país sea más restrictivo que la utilización de una tarifa plana más alta, sin embargo la utilización de diferentes aranceles trae la posibilidad de una mayor protección a productos muy sensibles que sí lo necesitan.

El Grado de Complementariedad y Competencia: Casi por consenso se a escrito que la complementariedad de dos países miembros de una unión trae consigo una ventaja mientras que la competencia de sus productos vendría a ser una desventaja. Sin embargo esto no es necesariamente cierto, ya que si dos economías compiten entre sí podrían llegar a una mayor eficiencia productiva. Siendo este beneficio más amplio si existen grandes diferencias en los costos por unidad entre los productos de ambos países, ya que en estas

²⁵ Balassa, 1964. Ibid.

condiciones habría un solo productor más eficiente en el largo plazo²⁶. La rivalidad representa un alto grado de sobre posición de productos manufacturados, existen una serie de mercancías que van a competir y solo si la diferencia de los costos entre ambos países es muy elevada, la más eficiente prevalecerá. Para dar una idea como esquematizar lo dicho anteriormente hay que observar los costes unitarios de las diferentes mercancías, y observar las ventajas comparativas de los diferentes productos.

“La especialización intra-uniión según las ventajas comparativas permite a cada miembro conservar alguna producción industrial sin soportar exceso de coste”²⁷; lo cual conduce a un incremento de la productividad por la especialización de los países miembros y una consecuente elevación de la renta real, sin olvidar claro, la reducción del alto costo de la ineficiencia. Sin embargo, todo lo anterior esta sujeto al grado de protección previa de los países antes ser parte de una unión aduanera.

Economías Externas: Es una bifurcación entre el producto social y el producto privado, a consecuencia de la generación de externalidades en la producción de ciertos bienes. La integración económica trae de por sí la creación de un sin numero de externalidades positivas a ser aprovechadas por los productores y consumidores dentro del bloque. También por su parte, existen economías externas que operan fuera del mecanismo del mercado y operan a través del tiempo, como viene siendo la transmisión constante de conocimientos, mano de obra especializada y un mayor desarrollo empresarial. Las economías externas que operan dentro del mecanismo de mercado y se las conoce como economías externas pecuniarias, estas crean una divergencia entre la ganancia privada y la productividad social.

²⁶ Balassa, El Desarrollo Económico y la Integración, pag. 20, 1965.

3. EVALUACION COMERCIAL DEL PERU EN LA COMUNIDAD 1990 AL 2000.

3.1. Perú: Situación Actual del Comercio de Bienes con el Mundo y con la Comunidad Andina para el Periodo 1990 al 2000

3.1.1. Situación a Escala Mundial

El resultado comercial del Perú con el mundo durante la década pasada, ha sido en términos netos, negativo. Durante el periodo de análisis ha existido un importante crecimiento tanto en exportaciones como en importaciones, sin embargo las importaciones fueron mayores tanto en dinamismo como en importancia.

Este notorio avance del comercio exterior, se dio como consecuencia de una serie de reformas llevadas a cabo durante la década de los 90s y específicamente entre 1990-1992, las cuales fueron entre otras, la fuerte liberalización del comercio y la reducción de tarifas arancelarias a un máximo de 25% para 1993. Las cuotas de importación, subsidios a la exportación y controles de precios fueron eliminados como parte de este proceso.

Asimismo, los demás países de la Comunidad Andina aplicaron una serie de reformas unilaterales para una apertura de su comercio, siendo el caso de Bolivia el más antiguo, el cual comenzó en 1985, por su parte Colombia hizo dos intentos de liberalización, el primero

²⁷ Dornbusch, Los costes y beneficios de una integración económica regional, 1989.

fue en 1984 el cual falló como consecuencia de los adversos términos de intercambio, mientras que el segundo fue llevado a cabo entre 1989 y 1991. Por su parte, Venezuela comenzó una fuerte reforma en 1989 la cual tuvo su más importante avance en 1990 y 1991. Finalmente Ecuador comenzó su reforma unilateral entre 1989 y 1992 (Ver Cuadro Nro. 3.1).

Cuadro Nro. 3.1

PAISES ANDINOS: ARANCELES ANTES Y DESPUES DE LA REFORMA

PAIS	ARANCELES PROMEDIO NO PONDERADOS		RANGO DE TARIFAS	
	PRE-REFORM	POST-REFORM (1993)	PRE-REFORM	POST-REFORM (1993)
BOLIVIA	12	8	na	5-10
COLOMBIA	61	12	0-220	0-20
ECUADOR	37	18	0-60	0-20
PERU	66	17	0-120	15-25
VENEZUELA	37	19	0-135	0-50

Fuente: SELA y CEPAL

A partir de estas reformas la dinámica del comercio fue mucho mayor, es así como para el caso del Perú las exportaciones durante la década de estudio se duplicaron pasando de 3 mil millones de dólares a 6.7 mil millones de dólares, este fue el crecimiento más importante en comparación con sus demás socios de la CAN, obteniendo una tasa promedio anual de 8.2% (Ver Cuadro Nro. 3.2). Así también, el Perú obtuvo un ingreso de divisas por sus exportaciones de bienes de alrededor de 54 mil millones de dólares para el periodo 1990-2000.

La mayor importancia dentro del comercio exterior en la región andina lo lideran Venezuela y Colombia con 31 y 13 mil millones de dólares para el año 2,000 respectivamente, acumulando además por sus exportaciones durante el período 1990-2000 la cifra de 103 y 209 mil millones de dólares.

Cuadro Nro. 3.2

EXPORTACIONES DE BIENES DE LA CAN AL MUNDO

(Millones de Dólares y Porcentaje)

PAIS	Prom. 1990- 2000	Tasa Prom. Anual	Acumulado 1990-2000	Crecimiento 1990-2000
BOLIVIA	1,085	5.6%	11,939	58%
COLOMBIA	9,397	7.1%	103,370	94%
ECUADOR	3,911	6.5%	43,019	76%
PERU	4,913	8.2%	54,046	105%
VENEZUELA	19,019	8.1%	209,213	77%
CAN	34,574	6.8%	380,319	74%

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Al igual que las exportaciones, las importaciones del Perú desde el mundo durante el periodo de análisis tuvieron el mayor crecimiento de la región andina, el cual fue de 181%, pasando de 2.6 mil millones de dólares a 7.4 mil millones de dólares. Durante este lapso 1990-2000 el Perú consumió importaciones por el valor de 65.5 mil millones de dólares, a una tasa promedio anual de 12%. Asimismo, la Comunidad andina presentó importantes avances durante este lapso con un crecimiento de 118% para 1990-2000 a una tasa promedio anual de 11%, siendo además nuevamente Venezuela y Colombia los principales

importadores de la región como se puede observar en el cuadro líneas más abajo (ver Cuadro Nro. 3.3).

Cuadro Nro. 3.3

IMPORTACIONES DE BIENES DESDE LA CAN DEL MUNDO

(Millones de Dólares)

PAIS	Prom. 1990-2000	Tasa Prom. Anual	Acumulado 1990-2000	Crecimiento 1990-2000
BOLIVIA	1,476	11%	16,237	163%
COLOMBIA	10,862	10%	119,480	106%
ECUADOR	3,435	11%	37,788	98%
PERU	5,951	12%	65,462	181%
VENEZUELA	11,702	11%	128,727	118%
CAN	29,660	9%	326,260	106%

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Como se puede apreciar todos los miembros de la CAN experimentaron importantes avances tanto en sus exportaciones como sus importaciones, sin embargo estas últimas para todos los casos fueron mayores en ritmo de crecimiento. Como resultado de ello, para el caso peruano la balanza comercial de bienes obtuvo un resultado negativo, pasando de un superávit al iniciar la década de los 90s a tener un déficit sostenido durante los siguientes años, el Perú acumula durante este periodo un déficit comercial de bienes de 11.4 mil millones de dólares. Mientras, que los demás países andinos durante el mismo periodo presentaron déficits acumulados a excepción de Venezuela y Ecuador, que presentaron un saldo positivo como se puede observar en el cuadro líneas más abajo (Ver Cuadro Nro. 3.4).

La Comunidad Andina como bloque obtuvo un superávit comercial para el lapso de estudio, esto como resultado del enorme superávit obtenido por Venezuela y sus exportaciones

petroleras. Por su parte Colombia durante el periodo de análisis pudo revertir su déficit comercial de bienes durante los dos último años, sin embargo el déficit de años anteriores hacen que en el acumulado salga como resultado una salida de divisas por el orden de 16 mil millones de dólares. Asimismo, Ecuador obtuvo un superávit sostenido durante toda la década de los 90s a excepción de 1998 (Ver Cuadro Nro. A1 y A2 en anexos).

Cuadro Nro. 3.4

BALANZA COMERCIAL DE BIENES DE LA CAN CON EL MUNDO

(Millones de Dólares)

PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	SUMA
BOLIVIA	220	-142	-410	-425	-156	-297	-565	-620	-1,057	-453	-393	-4,298
COLOMBIA	1,133	2,273	382	-2,721	-3,453	-4,175	-3,886	-4,013	-3,950	806	1,494	-16,110
ECUADOR	905	449	637	507	73	165	966	305	-1,364	1,389	1,199	5,231
PERU	678	-202	-433	-848	-1,269	-2,148	-1,943	-1,624	-2,461	-561	-607	-11,417
VENEZUELA	10,518	4,006	914	3,645	8,238	5,806	13,600	9,543	1,818	6,670	15,729	80,487
CAN	13,453	6,384	1,089	159	3,434	-648	8,170	3,592	-7,013	7,851	17,422	53,893

FUENTE: ELABORACION PROPIA

3.1.2. Situación Del Comercio Intra-Andino 1990-2000

La participación del Perú en el comercio de bienes en la Comunidad Andina fue relativamente baja en comparación con el total comercializado con el mundo, llegando a tener una participación promedio de solo 7% para el periodo de estudio. El Perú durante esta etapa ha tenido un avance moderado del comercio con el mercado andino a comparación de sus demás socios, los cuales tuvieron una mayor dinámica durante el periodo 1990-2000.

Los demás países de la CAN tuvieron una participación de 12% en promedio con respecto al total comercializado con el mundo.

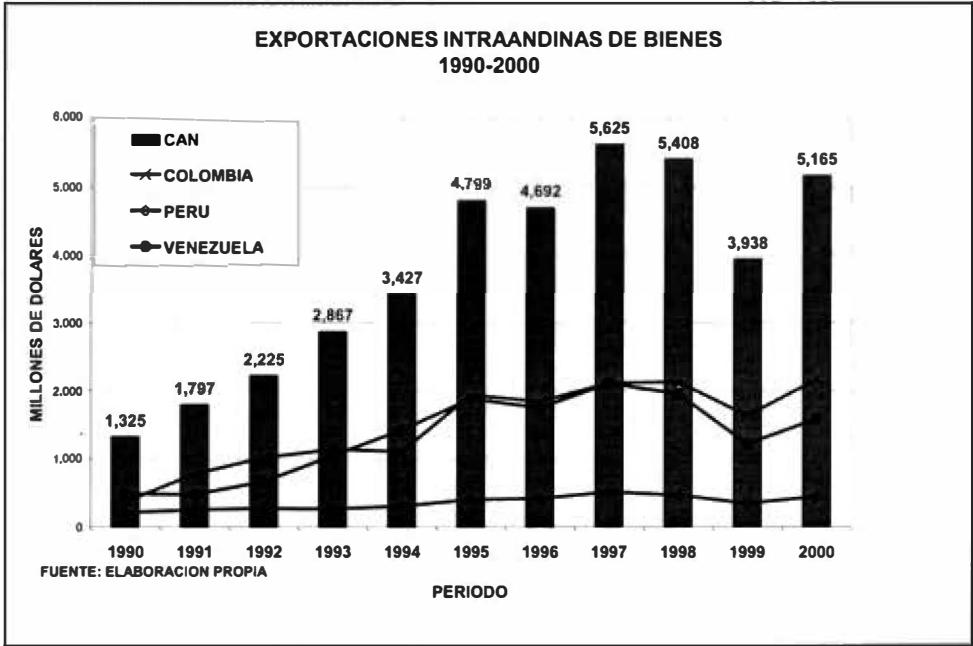
La situación del Perú como socio de la Comunidad Andina a inicios de los 90s fue muy inestable, en ese sentido, el Perú para el año 1992 se retiró parcialmente de la Comunidad Andina por una serie de problemas, en especial las obligaciones con respecto al establecimiento de una Zona de Libre Comercio (ZLC) y al AEC (Arancel Externo Común). Pese a este alejamiento parcial de la ZLC, el Perú llevo a acabo una serie de acuerdos bilaterales con todos los países andinos.

De este modo, el Perú estableció una ZLC con Bolivia y una serie de reducciones en los niveles arancelarios con los demás países andinos. Estas reducciones equivalieron a una liberalización de 38% del comercio importado y 80.9% del comercio exportado hacia esos países²⁸, para 1993 gracias a la incorporación de items pertenecientes a 0% y 5% del AEC a la ZLC en 1994, el comercio liberado fue de 43% para importaciones y 82% para las exportaciones, y en 1995 se incorporaron los productos que tuvieran un AEC de 10%, lo que llevo a una apertura de 76% y 86% para las importaciones y exportaciones respectivamente. Para 1996 mas de 80% de las exportaciones e importaciones con la CAN estuvieron liberadas, sin embargo no todos obtenían el mismo grado de apertura, pero en junio de 1997 con la reincorporación del Perú a la ZLC se uniformizó las preferencias bilaterales y se estableció un cronograma de apertura que finalizará en el año 2005. Los demás países de la Comunidad Andina formaron una ZLC entre 1992 y 1993, además establecieron un arancel externo común (AEC) en el mismo lapso de tiempo.

²⁸ Boloña y Illescas, Políticas arancelarias en el Perú, 1980-1997, pag 70., Lima, 1998

A pesar de no tener una Zona de Libre Comercio plena, el comercio del Perú con la Comunidad Andina fue dinámico. En ese sentido, las exportaciones del Perú hacia la CAN crecieron de 214 millones de dólares para el año 1990 a 446 millones de dólares para el año 2000, un avance de 109%. Las exportaciones acumuladas para este periodo fueron de 3.9 mil millones de dólares. Este crecimiento sin embargo fue moderado en comparación con los demás países de la CAN que tuvieron un avance promedios de 290%. (Ver Cuadro Nro.3.5 y Gráfico Nro. 3.1).

GRAFICO Nro. 3.1



Cuadro Nro.3.5

EXPORTACIONES INTRANDINAS DE BIENES

(Millones de Dólares)

PAIS	Prom. 1990-2000	Tasa Prom. Anual	Acumulado 1990-2000	Crecimiento 1990-2000
BOLIVIA	200	20%	2,202	418%
COLOMBIA	1,475	24%	16,225	480%
ECUADOR	393	17%	4,320	252%
PERU	357	9%	3,922	109%
VENEZUELA	1,327	16%	14,599	224%
CAN	3,752	17%	41,267	290%

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Asimismo, observando el cuadro líneas más abajo se puede apreciar que el principal destino de las exportaciones del Perú hacia la CAN fue Colombia con una participación promedio de 32%, seguido de Venezuela y Ecuador con 29% y 18%. Las exportaciones más dinámicas fueron hacia Ecuador que pasaron de 28 millones de dólares para 1990 a 97 millones de dólares para el año 2000, esto a pesar de los conflictos que existieron entre ambos países en 1996.(Ver Cuadro Nro. 3.6).

Cuadro Nro. 3.6

EXPORTACIONES DEL PERU HACIA LA COMUNIDAD ANDINA

PAIS	Prom. 1990-2000	Tasa Prom. Anual	Acumulado 1990-2000	Crecimiento 1990-2000
BOLIVIA	75	16%	822	175%
COLOMBIA	114	6%	1,259	53%
ECUADOR	64	22%	706	245%
VENEZUELA	103	11%	1,135	93%
CAN	357	9%	3,922	109%

Fuente: Elaboración Propia

Este crecimiento de las exportaciones hacia la Comunidad Andina también fue acompañado por una mayor diversidad de productos exportados, es así que durante este lapso de tiempo los productos exportados a la Comunidad Andina calculado a través del número de subpartidas NANDINA a 8 dígitos avanzaron de 701 partidas exportadas para 1990 a 2176 partidas para el año 2000, mientras que los productos que fueron exclusivos de la CAN²⁹ se incrementaron de 244 a 552 partidas. La mayor diversidad de exportaciones también se observó en las exportaciones hacia el resto del mundo la cual se elevó de 1046 a 2931 productos en nomenclatura NANDINA. (Ver Cuadro Nro. 3.7)

Cuadro Nro. 3.7

NUMERO DE SUBPARTIDAS EXPORTADAS POR EL PERU DESDE 1990 AL 2000

PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BOLIVIA	334	376	469	809	756	886	1003	1094	1364	1136	1153
COLOMBIA	190	318	548	499	543	545	613	812	650	746	770
ECUADOR	274	351	410	552	674	561	640	751	991	671	1149
VENEZUELA	213	314	440	389	306	343	389	491	583	694	727
CAN	701	871	1262	1477	1480	1496	1659	1858	2128	1918	2176
EXCLUSIVO CAN	244	292	418	512	482	473	524	491	576	445	552
RESTO MUNDO	1046	1452	2145	2117	2139	2231	2419	2600	2742	2952	2931
MUNDO	1290	1744	2563	2629	2621	2704	2943	3091	3318	3397	3483

Elaboración: Propia

En este cuadro también se puede apreciar que existe un número importante de productos que fueron exportados tanto al mundo como hacia la CAN, es decir alrededor de 1624 productos registrados para el año 2000, lo que muestra que la CAN puede absorber una parte de la oferta exportable del Perú.

²⁹ Es decir que fueron exportados por el Perú hacia la CAN pero no al resto del mundo para ese año específico.

Las importaciones del Perú desde la Comunidad Andina alcanzaron una participación de 16% en promedio respecto al total importado desde el mundo. Las importaciones del Perú del área andina fueron tomando cada vez mayor importancia respecto al total importado, pasando hacer incluso el segundo proveedor más importante para el Perú para el año 2000. Las importaciones obtuvieron un crecimiento de 311% para el periodo 1990-2000, desde 340 a 1,396 millones de dólares.

Es así, que durante este periodo de análisis las importaciones desde la CAN acumularon la cifra de 10.4 mil millones de dólares, una de las más elevadas con respecto a sus demás socios andinos. El principal importador intra andino fue Colombia con una importación acumulada de 15.3 mil millones de dólares. Así también, las importaciones intra andinas más dinámicas durante este periodo fueron Ecuador con un avance de 623%, seguido de Venezuela con 548% y Bolivia con 425%. Durante este lapso, las importaciones intra andinas de la CAN como bloque avanzaron en un 361% de 1,184 millones de dólares para 1990 a 5,463 millones de dólares para el 2000. (Ver Cuadro Nro.3.8).

Las importaciones del Perú desde el área andina fueron mucho más elevados que los registrados por sus exportaciones hacia la Comunidad Andina, esto se debió principalmente a las importaciones provenientes de Colombia y Venezuela que tuvieron una participación de 41% y 33% del total importado desde la CAN para el periodo de estudio, seguido de Ecuador con 17% y Bolivia con 8%. El más acelerado crecimiento se observó con Venezuela el cual avanzó en casi 10 veces sus importaciones iniciales, mientras que Colombia triplicó sus importaciones, por su parte Bolivia no mostró significativo avance durante este periodo. (Ver Cuadro Nro. 3.9).

Cuadro Nro. 3.8

IMPORTACIONES INTRANDINAS DE BIENES

(Millones de Dólares)

PAIS	Prom. 1990-2000	Tasa Prom. Anual	Acumulado 1990-2000	Crecimiento 1990-2000
BOLIVIA	108	21%	1,193	425%
COLOMBIA	1,396	16%	15,353	240%
ECUADOR	533	34%	5,867	623%
PERU	948	20%	10,426	311%
VENEZUELA	781	27%	8,595	548%
CAN	3,767	19%	41,433	361%

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Cuadro Nro. 3.9

IMPORTACIONES DEL PERU DESDE LA COMUNIDAD ANDINA

PAIS	Prom. 1990-2000	Tasa Prom. Anual	Acumulado 1990-2000	Crecimiento 1990-2000
BOLIVIA	80	8%	881	3%
COLOMBIA	388	25%	4,272	296%
ECUADOR	163	44%	1,793	138%
VENEZUELA	316	38%	3,480	1002%
CAN	948	20%	10,426	311%

Fuente: Elaboración Propia

El resultado comercial del Perú con la Comunidad Andina ha sido desfavorable para el periodo de análisis, mostrando este un déficit prolongado durante casi toda la década de los 90s. Es así, que durante este lapso de tiempo el Perú a acumulado un déficit de con la Comunidad Andina de 6,504 millones de dólares, más de la mitad del déficit comercial de

bienes registrado durante este mismo periodo con respecto al total mundial que fue de alrededor de 11 mil millones de dólares.

El país más beneficiado en este intercambio comercial dentro de la CAN fue Venezuela con un saldo acumulado positivo de 6 mil millones de dólares. Otro país que mostró un beneficio neto en el comercio fue Bolivia con un saldo acumulado comercial de bienes de 1,000 millones de dólares seguido de cerca de Colombia con un saldo de 872 millones de dólares. Por otra parte, Ecuador a acumulado un saldo negativo de 1,547 millones de dólares para este lapso de tiempo. (Ver Cuadro Nro. 15)

Cuadro Nro. 3.10

BALANZA COMERCIAL DE BIENES INTRANDINOS

(Millones de Dólares)

PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	SUMA
BOLIVIA	30	49	51	43	93	102	119	85	144	139	154	1,009
COLOMBIA	-101	296	320	-152	-432	92	-9	-117	230	196	549	872
ECUADOR	69	-30	18	113	-109	-347	-224	-282	-425	-132	-198	-1,547
PERU	-126	-337	-320	-253	-336	-784	-1,014	-1,047	-705	-632	-949	-6,504
VENEZUELA	268	50	48	472	931	858	915	1,083	958	275	147	6,003
CAN	141	28	118	222	148	-79	-213	-278	201	-155	-298	-166

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Analizando, al detalle la balanza comercial del Perú con la CAN en el cuadro siguiente podemos apreciar que con todos los países se obtuvo un déficit comercial a excepción de Bolivia para cierto años, en este cuadro adjunto se observa que el déficit más importante fue con Venezuela con cerca de 500 millones de dólares para el año 2000, sin embargo fue con Colombia con quien fue acumulando el saldo más negativo, siendo alrededor de 3 mil millones de dólares para este lapso de tiempo, mientras que con Venezuela se ha

acumulado un saldo negativo de 2.3 mil millones de dólares para este periodo (ver Cuadro Nro. 3.11) además (ver Cuadro Nro. A3 y A4 en anexos).

Cuadro Nro. 3.11

BALANZA COMERCIAL DEL PERU CON LA COMUNIDAD ANDINA

(1990-2000)

PAIS	1,990	1,991	1,992	1,993	1,994	1,995	1,996	1,997	1,998	1,999	2,000	ACUMULADO
BOLIVIA	-10	-28	10	17	-10	-47	-23	-40	-18	43	49	-59
COLOMBIA	-7	-128	-223	-144	-156	-493	-555	-458	-294	-300	-257	-3,013
ECUADOR	-110	-149	-67	-84	-99	-24	26	-128	-96	-126	-231	-1,087
VENEZUELA	1	-33	-40	-42	-70	-221	-462	-421	-297	-249	-510	-2,344
CAN	-126	-337	-320	-253	-336	-784	-1,014	-1,047	-705	-632	-949	-6,504

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Este resultado es previsible como consecuencia de la poca dinámica de las exportaciones del Perú hacia la CAN, esto también se puede corroborar en la estancada contribución de estas exportaciones con respecto a su comercio mundial, caso opuesto a las importaciones del Perú desde la Comunidad Andina que observaron una clara tendencia ascendente, representando para el año 2000 alrededor de 19% mucho más elevado que el registrado en 1990 que llegó a solo 13% (Ver Cuadro Nro. 3.12).

Cabe además señalar, que tanto las exportaciones como importaciones de la CAN como porcentaje de su comercio a nivel mundial, obtuvieron ambas importantes avances, pasando las exportaciones de una participación de 4% para 1990 a 10% para el año 2000, de igual modo, las importaciones subieron de 7% a 16% para el mismo lapso.

Cuadro Nro. 3.12

PARTICIPACION EXPORTACIONES E IMPORTACIONES INTRANDINAS DE BIENES CON RESPECTO AL MUNDO

(En Porcentaje)

PAIS	TIPO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PERU	EXP	6%	8%	8%	8%	7%	7%	7%	8%	8%	6%	7%
	IMP	13%	17%	16%	12%	11%	16%	18%	19%	14%	15%	19%
CAN	EXP	4%	7%	9%	11%	11%	15%	12%	13%	16%	10%	10%
	IMP	7%	8%	8%	10%	12%	14,6%	15,3%	16%	13%	13%	16%

Fuente: Elaboración Propia

Desagregando un poco más las estadísticas de comercio de la CAN, podemos observar la importancia de cada comercio bilateral, y su importancia en el comercio intra bloque. Observando el cuadro adjunta podemos apreciar que Colombia con Venezuela registraron la mayor proporción de comercio dentro del bloque llegando a una participación de 38% para el año 2000, lo siguió Colombia con Ecuador en 15%, luego vino Perú con Venezuela y Colombia con 14% y 10% respectivamente.

Mirando más al detalle las estadísticas para el caso del Perú podemos observar que solo con Venezuela ha existido una mejora en la proporción de comercio, como recordaremos como consecuencia de la importaciones peruanas provenientes de ese país, mientras que tanto con Colombia, Ecuador y Bolivia la cifra se ha visto reducida a casi la mitad de lo que era a inicios de los 90s, esto como resultado de la menor dinámica observada por las exportaciones peruanas hacia esos países (Ver Cuadro Nro. 3.13).

Cuadro Nro. 3.13

IMPORTANCIA RELATIVA DEL COMERCIO ANDINO POR PARES DE PAISES (1990-2000)

(PORCENTAJE %)

COMERCIO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
COL-VEN	40%	35%	45%	55%	47%	45%	41%	42%	41%	40%	38%
COL-ECU	9%	8%	9%	11%	17%	14%	15%	15%	17%	15%	15%
PER-VEN	10%	12%	12%	8%	7%	11%	14%	11%	10%	11%	14%
COL-PER	17%	19%	19%	12%	11%	15%	16%	13%	11%	13%	10%
ECU-PER	14%	13%	7%	6%	6%	2%	2%	5%	6%	5%	7%
ECU-VEN	3%	6%	2%	2%	5%	6%	5%	6%	6%	6%	7%
BOL-COL	1%	2%	3%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	6%	5%
BOL-PER	6%	4%	3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	3%
BOL-VEN	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	2%
BOL-ECU	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración Propia

Amanera de conclusión preliminar, observamos que para los dos últimos años la balanza comercial del Perú con países fuera del bloque fue positiva, siendo por tanto la balanza comercial con la CAN la que contribuyó a un resultado negativo en la balanza comercial con el mundo (Ver Cuadro Nro .3.14 y gráfico Nro.3.2).

Cuadro Nro. 3.14

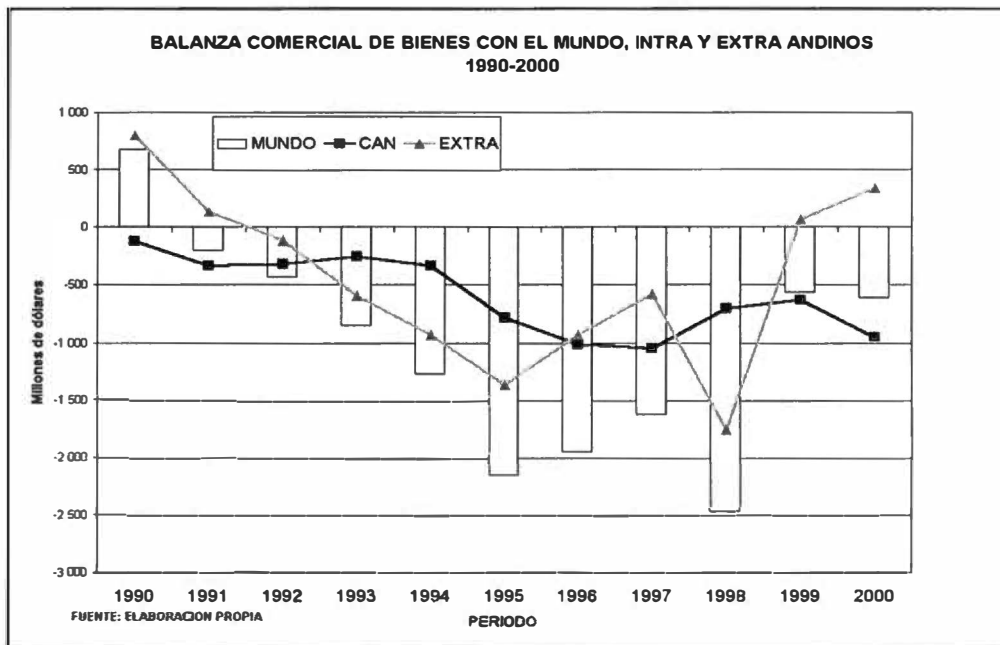
PERU: BALANZA COMERCIAL DE BIENES CON EL MUNDO, INTRANDINA Y EXTRANDINA

(Millones de Dólares)

PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	SUMA
CAN	-126	-337	-320	-253	-336	-784	-1 014	-1 047	-705	-632	-949	-6 504
EXTRA ANDINOS	804	135	-113	-595	-934	-1 364	-929	-576	-1 755	71	343	-4 913
MUNDO	678	-202	-433	-848	-1 269	-2 148	-1 943	-1 624	-2 461	-561	-607	-11 417

FUENTE: ELABORACION PROPIA, BASE CAN

Gráfico Nro.3.2



Estas cifras, en general representaron un resultado negativo a nivel comercial y un claro descuido por parte del Perú del mercado andino a diferencia de la mayor dinámica observada por sus demás socios, sin embargo lo abultado del déficit fue producto de las importaciones de petróleo y sus derivados, los cuales durante los últimos años fueron tomando una mayor importancia dentro de las importaciones del Perú, provenientes tanto de la CAN como del mundo. Es así, que para 1990 las importaciones de petróleo alcanzaron una participación de 11% con respecto al total de importaciones avanzando a una participación de 14% para el año 2000, con un crecimiento promedio anual de 20%.

El avance de las importaciones petroleras durante este lapso de estudio, hizo que el déficit comercial del Perú con la CAN se inflara en 4.5 mil millones de dólares para el acumulado 1990-2000 y en 804 millones para el año 2000, esto se puede apreciarse en el cuadro líneas más abajo. La CAN a pasado hacer el principal proveedor de petróleo para el Perú en la

última década con una participación de 79% para el promedio 1990-2000 y de 77% para el año 2000 (Ver gráfico Nro.3.3). La mayor importación de este producto fue a consecuencia de una sostenida caída en la producción nacional, agravado además por un incremento de precios de este producto en el mercado internacional.

Es así que si se descuenta las importaciones de productos petroleros del comercio de Perú con la CAN y con el mundo apreciaremos que este déficit se reduce de manera apreciable, sin embargo a pesar de esta corrección el déficit con la Comunidad Andina se mantiene en 145 millones de dólares para el año 2000. Por otra parte, la balanza comercial con el mundo mostró un saldo positivo para el año 2000 (Ver Cuadro Nro.3.15). Además se puede ver que en el acumulado del déficit comercial para el año 1990-2000, se observó que este déficit fue generado en su mayor parte por productos provenientes fuera del bloque, sin embargo para los últimos años los desequilibrios comerciales fueron generados dentro de la zona andina.

Cuadro Nro .3.15

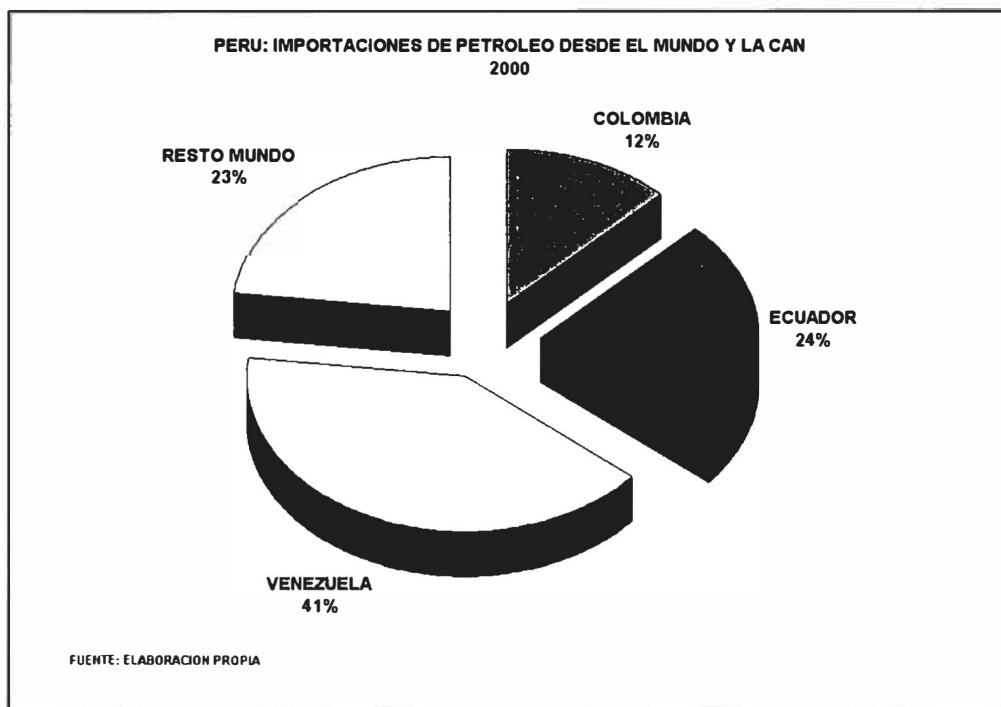
IMPORTACIONES DE PETROLEO Y BALANZA COMERCIAL CORREGIDA 1990-2000

(MILLONES DE DOLARES)

TIPO	PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	SUMA
IMPORTACIONES DE PETROLEO	CAN	141	270	268	145	128	483	675	752	497	402	804	4567
	EXTRA	151	63	80	140	173	100	44	50	75	130	241	1246
	MUNDO	292	333	348	285	301	583	719	802	572	532	1045	5813
BALANZA COMERCIAL CORREGIDA SIN PETROLEO	CAN	15	-67	-52	-108	-207	-300	-339	-296	-208	-230	-145	-1937
	EXTRA	955	198	-33	-455	-761	-1 264	-886	-526	-1 681	201	584	-3666
	MUNDO	970	132	-85	-562	-968	-1564	-1224	-822	-1889	-28	439	-5603

FUENTE: ELABORACION PROPIA, BASE CAN

Gráfico Nro.3.3.



A pesar de la importancia de las importaciones del petróleo dentro del comercio del Perú con la CAN, los saldos negativos decrecen en términos absolutos, sin embargo los déficits comerciales permanecen, a excepción de Ecuador donde el Perú pasa a tener un saldo positivo si se realiza esta corrección, sin embargo con sus principales socios andinos como fueron Venezuela y Colombia los déficits comerciales disminuyen fuertemente pero se mantienen aún los saldos negativos.

3.1.3. Concentración del Comercio Peruano con el Mundo y la CAN

Una de las características que trae la integración es la mayor cantidad de productos comerciados y la disminución de la concentración del comercio con los demás países miembros del bloque.

Para el caso del Perú específicamente se observó un mayor número de productos comerciados durante la década de los 90s, sin embargo analizando su composición, la concentración en un número reducido de productos ha permanecido tanto a nivel mundial como andino.

Es así, las exportaciones de los 10 principales productos exportados hacia el mundo alcanzaron una participación de 58% para el promedio 1990-2000, siendo además la exportación de harina de pescado la que alcanzó un 13% del total exportado, cátodos de cobre un 11% y el oro un 10%. Las 100 principales exportaciones llegaron a alcanzar un 88% del total exportado, esto fue una fuerte concentración ya que el universo exportable llegó a 3483 subpartidas.

Por su parte, las importaciones presentaron un menor grado de concentración, alcanzando las diez principales un 20% del total importado del mundo, mientras que las 100 mayores llegaron a solo un 47%. Las principales importaciones provenientes del mundo fueron petróleo crudo (5%), gasolina (3%) y trigo duro (3%).

Lo que se puede apreciar de estos datos es la fragilidad de las exportaciones, esto a consecuencia de la poca dispersión de las mismas y con productos cuyos precios a nivel internacional fueron muy volátiles. Por su parte, las importaciones no se encuentran agrupadas en pocos productos haciendo por tanto más difícil que el Perú pueda tener un equilibrio de la balanza comercial de manera sostenible.

Con respecto al comercio con la CAN, el 42% de las exportaciones del Perú hacia este bloque tuvieron una concentración en 10 productos para el periodo 1990-2000, mientras que los 100 principales productos alcanzaron un 76% de las exportaciones. Las importaciones por su lado alcanzaron un mayor grado de concentración que el registrado a escala mundial, es decir que en 10 productos se importó 58% mientras que en las 100 mayores mercancías el porcentaje fue de 84%. (Ver gráfico Nro.3.4 y gráfico Nro.3.5).

GRAFICO Nro. 3.4

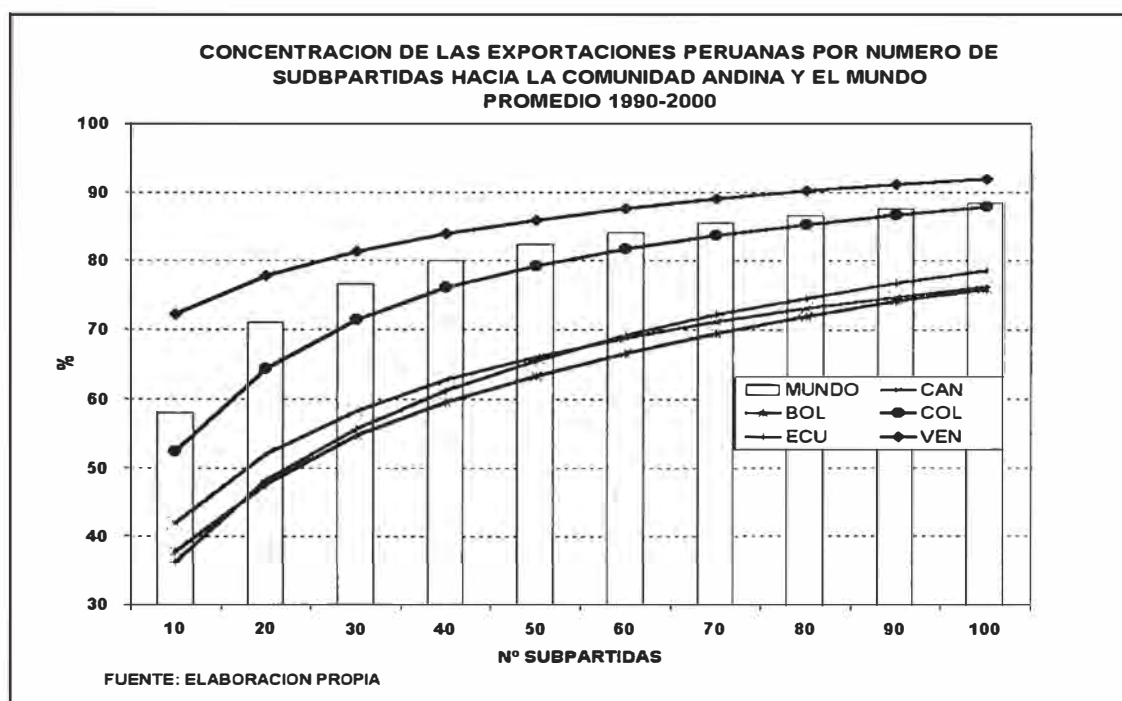
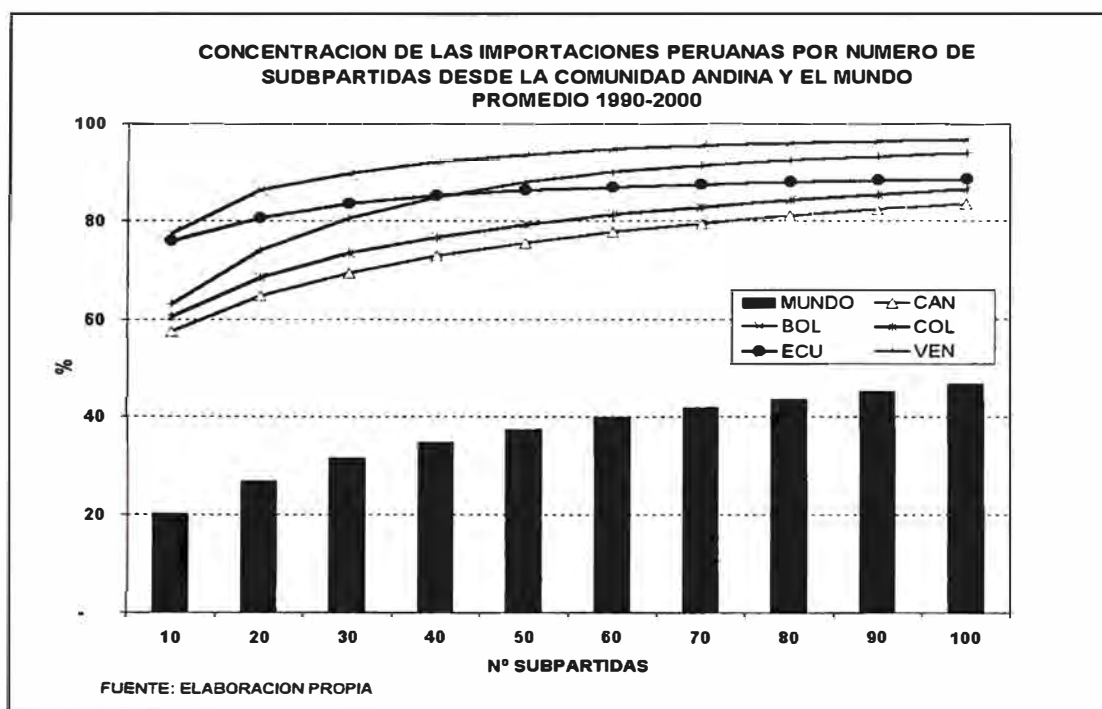


GRAFICO Nro. 3.5



La alta concentración de los productos exportados por el Perú hacia la Comunidad Andina se explica por la importante participación de algunos productos de exportación tradicionales como no tradicionales, es así que por el ejemplo el Zinc obtuvo un 9% de contribución con respecto al total exportado a la CAN cuyo mercado principal mercado destino fue Colombia, Ecuador y Venezuela, este producto también fue exportado al mundo siendo su principal comprador EE.UU.. El segundo producto en importancia para el período de análisis y que alcanzó un 8% para el promedio 1990-2000 fue el alambre de cobre refinado, y que para el año 2000 fue el principal producto de exportación del Perú hacia la CAN con un 11%. Este producto cuyo comercio con la CAN era nulo a inicios de los 90s, alcanzó una importante posición dentro de las exportaciones hacia el mercado andino, siendo además este su principal mercado destino. Otros productos que para este período tuvieron grado de importancia fueron los cátodos de cobre (7%) y la harina de pescado (6%).

Los productos más importantes dentro de las exportaciones del Perú hacia el mundo y que además su principal destino fue la Comunidad Andina fueron para el año 2000 el alambre de cobre refinado, ocupando el puesto 20 con respecto a las exportaciones hacia el mundo, siendo además casi la totalidad de la exportación de ese producto dirigida hacia la CAN (98%); otro producto, que recientemente está tomando importancia en los últimos años fue las bombonas³⁰, botellas, frascos y artículos similares que lograron un 3% de las exportaciones peruanas a la CAN, y con respecto a las exportaciones hacia el mundo ocupa el puesto 37, la CAN es su principal destino de exportación con un 68%. Otro producto de exportación hacia la CAN y que ocupa un importante lugar en las exportaciones hacia el mundo fueron los cables acrílicos, los cuales se encontraban en el puesto 46 donde el 63% de esa exportación fueron hacia mercados andinos. El zinc en bruto es un producto cuyo principal mercado de exportación se encuentra fuera de la CAN, ocupando el puesto 9 de las exportaciones del Perú al mundo, en ese sentido la CAN absorbe 24% de ese producto, además recordemos que fue el principal producto de exportación por parte del Perú hacia la Comunidad Andina para el año 2000.

Las importaciones provenientes de la CAN mostraron un alto grado de concentración principalmente, en productos de bajo valor agregado, como lo fueron el petróleo en crudo (30%), gasolina (11%), azúcar de caña (4%) y otros. La Comunidad Andina ha llegado a ser uno de los más importantes proveedores de productos para el Perú con un 19% para el 2000, el primer lugar lo ocupa EE.UU. con un 23% y el tercero Japón con 6.4%. Para las importaciones de petróleo los países de Ecuador, Venezuela y Colombia proveyeron el 88% del petróleo que se importó del mundo para el Perú en el año 2000. Además Venezuela proveyó el 60% de gasoils para el Perú. Otros productos que fueron los principales para el

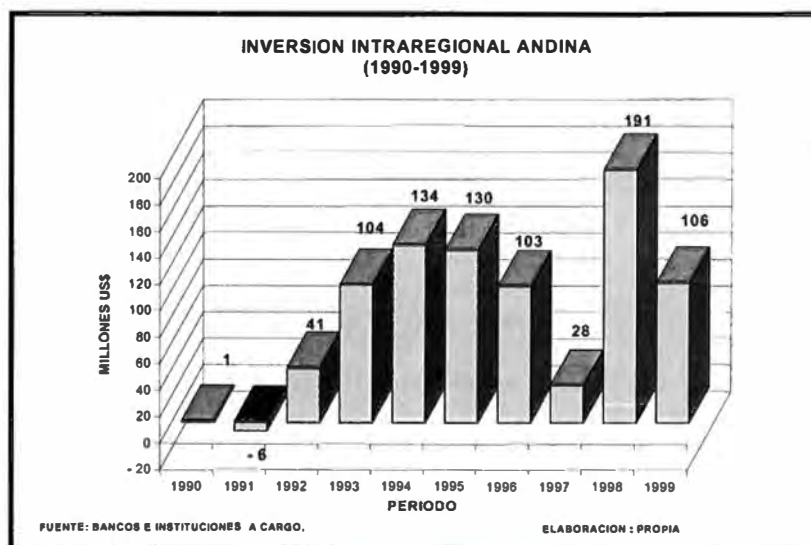
³⁰ Son vasijas de vidrio, loza ó plástico de boca estrecha, que es usada para el transporte de líquidos.

año 2000 dentro de las importaciones y que provinieron de la CAN fueron, los medicamentos, la azúcar de caña y el policloruro de vinilo cuyo país de origen fue Colombia, aceites para lubricantes, polietileno y la hulla provenientes de Venezuela (Ver Cuadro Nro. A5, A6, A7 y A8 en anexos).

3.2. Flujos de Inversión Extranjera Intrasubregional para el periodo 1990-2000

Durante el periodo de estudio la IED (Inversión Extranjera Directa) ha tenido un importante crecimiento dentro de la Comunidad Andina, este avance fue a consecuencia de la apertura económica surgida durante el inicio de la década de los 90s por parte de muchos de estos países de la región. Dentro del crecimiento más importante y dinámico de la inversión extranjera directa, fue el obtenido por el Perú el que más resalta a diferencia de sus países socios, en la última década el Perú acumuló alrededor de 16 mil millones de dólares para el periodo de 1990-2000 (Ver Cuadro Nro. A9 en anexos). Por su parte, la inversión extranjera directa intra andina durante el mismo periodo tuvo un importante avance durante estos últimos años, sin embargo esta cifra fue muy pequeña en comparación a la IED total (Ver Gráfico Nro. 3.6).

GRAFICO Nro. 3.6



Analizando las inversiones intra andinas, el Perú durante el periodo 1990-1999 presentó un saldo negativo en flujos de inversión intrandinos de 20 millones de dólares para un periodo acumulado de 1990-1999, es decir a sido una fuente de inversión extranjera directa neta para la CAN, siendo sus principales destinos países como Bolivia con 74 millones de dólares y Colombia 24.8 millones de dólares, mientras que las más importantes entradas de capitales intra andinos provinieron de Colombia con 62.8 millones de dólares y Ecuador con 8.7 millones de dólares (Ver Cuadro Nro.3.16).

Cuadro Nro. 3.16

FLUJO DE INVERSION DIRECTA INTRASUBREGIONAL (1990-1999)

ACUMULADO 1990-1999 (MILLONES DE DOLARES)

ORIGEN	DESTINO					
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Peru	Venezuela	CAN
Bolivia	-	7.4	0.2	0.7	0.000	8.3
Colombia	28.5	-	43.3	62.8	147.3	281.9
Ecuador		146.7	-	8.7	0.4	155.8
Perú	74.4	24.8	0.5	-	-2.0	97.8
Venezuela	8.0	262.2	12.2	5.2	-	287.6
CAN	111.0	441.1	56.2	77.4	145.8	831.4

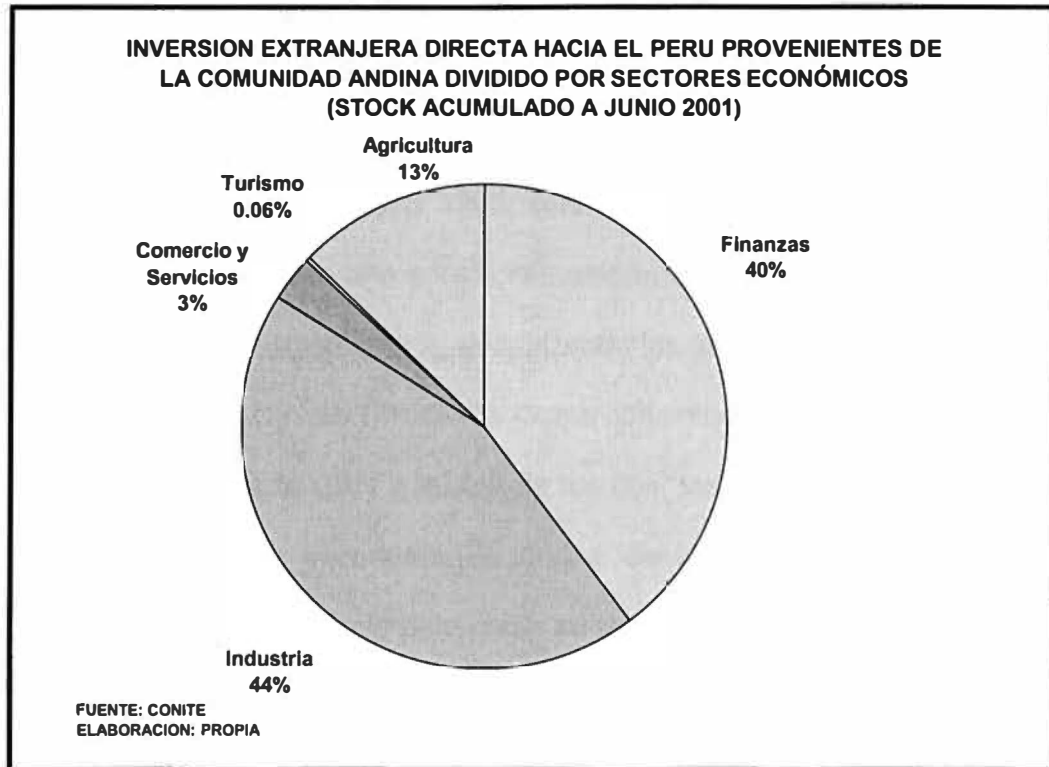
Fuente: Elaboración Propia

Este nuevo mercado regional, ya más consolidado como se vio en las estadísticas de comercio, permite a los inversores extranjeros replantear sus estrategias de inversión en función a un mercado más amplio y con una seguridad mayor a partir de una paulatina uniformización de las normativas vigentes entre los países de la CAN para dar una mayor seguridad a la inversión extranjera.

La importancia de observar la inversión es como consecuencia de que ante un comercio más amplio permite la posibilidad de diversificar las inversiones en sectores no muy favorecidos por la inversión extranjera mundial como el agro y la industria. Para el caso peruano, según los datos proporcionados por CONITE hasta junio del 2001 la IED proveniente del mundo por sectores económicos fue concentrada en la minería, la energía y el petróleo con 34%, seguido cercanamente por comunicaciones con 27% y las finanzas e Industria ambos con 15% (Ver Gráfico Nro. B1 en Anexos). Sin embargo, a diferencia de las inversiones externas las inversiones provenientes de la CAN estas presentaron otro comportamiento, el sector que lideró fue la industria con 44%, seguido de finanzas 40% y Agricultura con un 13%.

Como se pudo apreciar las inversiones intra andinas fueron hacia sectores cuyo efecto multiplicador en la economía es más notorio (genera mayor empleo y valor agregado), a diferencia de los sectores que recibieron cuantiosas cantidades de inversión por parte del mundo, sin embargo estos se encuentran muy desligados de la economía en su conjunto, por lo que sus efectos multiplicadores serán de muy poco alcance (Ver Gráfico Nro. 3.7).

GRAFICO Nro. 3.7



3.3. Creación y Desviación del Comercio Para el Caso del Perú

Clarificado el concepto de creación y desviación del comercio en el capítulo anterior, los cálculos para identificar si existe creación o desviación del comercio dentro de la región andina servirá como forma de evaluar los costos y beneficios de la integración. Se utilizará un análisis intuitivo calculado a partir de variaciones de las importaciones, para luego utilizar la metodología de elasticidades ingreso de la demanda de importaciones.

3.3.1. Análisis Intuitivo

Esta primera aproximación para determinar la posibilidad de creación o desviación dentro de una unión aduanera, se basa en la revisión del comportamiento de las variaciones de las importaciones tanto dentro del área como fuera del área. En primer lugar se ha analizado a la Comunidad Andina como bloque, y en esta observamos a primera vista que existió desviación del comercio para el año 1996, esto como resultado de una reducción de las importaciones totales para ese año en 4%, sin embargo las importaciones intra andinas se elevaron para ese mismo lapso en 1%, desplazando las importaciones extra regionales que se redujeron en 5% (Ver Cuadro Nro. 3.17). Como consecuencia de las reformas puestas en marcha por los países de la CAN a inicios de los 90s, las aperturas unilaterales dieron un mayor dinamismo para las importaciones totales, siendo por ello muy difícil asegurar si existió una desviación de comercio neta como consecuencia del establecimiento de la ZLC, ya que debería presenciarse en caso de desviación de comercio una caída de las importaciones extra regionales, lo cual no se evidencia de forma clara.

Cuadro Nro. 3.17

CAN: VARIACION DEL COMERCIO ANDINO TOTAL, INTRAREGIONAL Y EXTRAREGIONAL

(Porcentaje %)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total	28%	19%	7%	3%	22%	-4%	19%	6%	-23%	10%
CAN	49%	19%	25%	24%	49%	1%	20%	-12%	-21%	33%
Extraregional	26%	19%	5%	0%	18%	-5%	18%	10%	-24%	6%
CAN/Total	8.4%	8.4%	9.9%	11.9%	14.6%	15.3%	15.5%	12.9%	13.2%	16.0%

Fuente: Elaboración Propia

Así también, en el cuadro número 3.17 se puede apreciar que las importaciones intra andinas fueron más dinámicas que las provenientes del resto del mundo. Es claro que se da

una creación bruta de comercio a partir de la formación de la zona de libre comercio representado por el incremento sostenido del comercio intra andino, así también se puede apreciar que hubo un avance de las importaciones extra regionales pero a un menor ritmo que las intra andinas, haciendo que se reduzca por tanto su participación en las importaciones totales.

El continuo crecimiento de las importaciones totales nos da un indicio de una posible creación neta de comercio sin embargo, esto puede ser efecto de los crecimientos del PBI que se evidenciaron durante este periodo y que tuvieron un efecto directo sobre el comercio. Asimismo, para el caso peruano al utilizar esta forma intuitiva se puede apreciar que las importaciones provenientes de la CAN fueron muy volátiles mientras que las provenientes de fuera del bloque fueron relativamente más estables.

Lo que se puede observar a primera vista fue que existió una creación bruta de comercio por parte del Perú, evidenciado por los importantes avances en las importaciones andinas, sin embargo al igual que en el caso andino si se quiere averiguar la existencia de desviación de comercio (es decir si las importaciones andinas desplazaron los productos externos como consecuencia de la diferencia de aranceles) no se puede apreciar de forma nítida utilizando esta metodología(Ver Cuadro Nro. 3.18).

Cuadro Nro. 3.18

PERU: VARIACION DEL COMERCIO ANDINO TOTAL, INTRAREGIONAL Y EXTRAREGIONAL

(1991-2000) (Porcentaje)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total	32%	9.05%	11%	34%	35%	3%	8%	-3%	-19%	13%
CAN	74%	0.85%	-12%	24%	84%	20%	9%	-25%	-17%	43%
Extraregional	26%	10.73%	15%	36%	28%	-1%	7%	2%	-20%	8%
CAN/Total	17%	16%	12%	11%	16%	18%	19%	14%	15%	19%

Fuente: Elaboración Propia

3.3.2. Elasticidades Ingreso de las importaciones

La otra metodología fue propuesta por Bela Balassa la cual da resultados más claros sobre la existencia o no de desviación y creación de comercio a partir de la formación de la zona de libre comercio. Sin embargo se hizo la aclaración sobre las limitaciones sobre este enfoque en el capítulo anterior.

En ese sentido, se elaboró las elasticidad-ingreso para el Perú y los demás socios de la CAN, para dos periodos específicos 1970-1992 y 1993-2000, siendo el año de 1992 el año de referencia, así también, se calculó las elasticidades para el periodo de 1990-1992 lapso en el cual se observó aperturas unilaterales por parte de los países de la CAN.

Como estableció Balassa, el principal factor que influye sobre el cambio de las elasticidades ingreso de las importaciones es el establecimiento de un trato preferencial entre los países socios a diferencia de los demás países, es así que escogió el año de 1992 como punto de

referencia para este análisis. Esto tiene su explicación dado que durante este tiempo se empezó a liberar parte importante del comercio de los países andinos, e incluso el Perú que a pesar de no poseer para esa fecha una ZLC había establecido convenios bilaterales que liberaban parte importante de su comercio³¹. Es así que utilizando los datos de importaciones de bienes tanto a nivel total, como intra regional y extra regional, obtuvimos las elasticidad ingreso de las importaciones para los periodos de referencia.

Al analizar primero las importaciones a nivel global, podemos observar que durante el periodo de 1970-1992 la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones por parte del Perú fue menor a uno lo que indicaría que las importaciones tuvieron un ritmo de crecimiento en promedio menor que el PBI, es decir mientras que el PBI crecía en uno por ciento, las importaciones lo hacían en 0.74%. Sin embargo, hay que considerar que este periodo estuvo marcado por un modelo sustitución de importaciones y caídas importantes del PBI en los 70s y 80s.

Para el período 1990-1992 donde se dieron los mayores cambios con reducciones drásticas de los aranceles y la eliminación de una serie de obstáculos a las importaciones, la elasticidad de la demanda de importaciones tuvo un significativo incremento a 1.64%. Para el período 1992-2000 la elasticidad fue de 1.59% ligeramente inferior al del período de 1990-1992 donde recordemos se dio la mayor apertura unilateral (Ver Cuadro Nro. 3.19).

La comparación entre las elasticidades para el período antes y después del punto de referencia establecería en un primer momento que el Perú fue un creador neto de comercio

³¹ Se hace este supuesto de partida para poder establecer un punto de separación entre los dos periodos, haciendo un análisis econométrico, sin embargo a través de un test de chow recursivo, el punto de máximo quiebre de las elasticidades ingreso para el caso peruano se da en marzo de 1995.

producto de la apertura comercial unilateral y por el establecimiento de un trato preferencial con los demás miembros andinos. Esto se evidencia en el incremento de las elasticidades que pasaron de 0.74% para el período 1970-1992 a 1.59% para el periodo 1993-2000.

Al analizar las elasticidades ingreso de la demanda de importaciones provenientes de la CAN para los períodos tomados en consideración, estas presentaron una elevación en su elasticidad ingreso de 1.29% para el periodo de 1970-1992 a 2.38% para el periodo de 1993-2000, esta avance de las elasticidades ingreso indicarían un evidente adelanto en el comercio intra regional para la última década. Así también, se puede intuir por el resultado obtenido que existió un prolongado estancamiento de las importaciones provenientes de la Comunidad Andina durante las décadas de los 70s y 80s, ya que observando el período 1990-1992 se apreció un fuerte salto del coeficiente de elasticidad ingreso de 1.29% a 3.13%, esto producto de la reducida base de comercio para esos años.

En ese sentido, se determina que posiblemente existió creación bruta del comercio para el Perú, según las definiciones dadas por Balassa.

A manera de complemento, las elasticidades ingreso de la demanda de importaciones extra regionales observaron el mismo comportamiento al de las importaciones mundiales, lo que apoyaría la tesis de creación de comercio por parte del Perú.

Otros datos que se pueden apreciar de la misma Cuadro es que para Perú se evidenció una mayor dinámica de las importaciones provenientes de la Comunidad Andina que del resto del mundo, esto se aprecia por la diferencia entre las elasticidades ingreso de las importaciones totales y las elasticidades de la demanda de las importaciones del interior del

bloque, siendo además esta diferencia más evidente para el periodo posterior de la formación del área.³².

Cuadro Nro. 3.19

**PERU: ELASTICIDAD INGRESOS DE LA DEMANDA DE IMPORTACIONES TOTALES,
INTRAREGIONALES Y EXTRAREGIONALES**

PERIODO 1970-1993

PERIODO ANALISIS	PERU			CAN		
	IMPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	TOTAL	INTRA	EXTRA	TOTAL	INTRA	EXTRA
1970-1992	0,74	1,29	0,70	0,90	1,20	0,88
1990-1992	1,64	3,13	1,41	1,99	2,77	1,93
1993-2000	1,59	2,38	1,45	0,87	1,52	0,78

Fuente: CEPAL, CAN

Elaboración Propia

En el cuadro Nro. 3.19 se puede apreciar que se hizo el mismo análisis para la Comunidad Andina y sus importaciones desde el mundo y del interior del área común.

Es así que observando los datos obtenidos, podemos ver que para el caso de la CAN existe una posible desviación bruta de comercio a partir de la disminución de la elasticidad ingreso de las importaciones globales para los dos periodos analizados los cuales pasaron de 0.90% a 0.87%, sin embargo esta posible desviación del comercio no es concluyente ya que su diferencia no es estadísticamente significativa.

Al igual que para el caso peruano se puede observar una importante mejora en la elasticidad ingreso de las importaciones provenientes del mundo para el periodo 1990-1992, periodo en

³² Sin embargo dada la poca contribución de las importaciones intra andinas dentro como porcentaje del PBI, la

el cual además se dieron las mayores aperturas unilaterales por parte de los países de la Comunidad Andina, las cuales pasaron de 0.90% para 1970-1992 a 1.99% para 1990-1992. Al igual que las elasticidades ingreso de las importaciones totales, las elasticidades ingreso de las importaciones extra regionales mostraron una clara caída, pasando de 0.88% para el periodo 1970-1992 a 0.78% para el periodo 1993-2000, reforzando una posible desviación neta del comercio de parte de la Comunidad Andina en los dos periodos de referencia estudiados.

Por otra parte, se observó que las elasticidades de las importaciones del interior del área común evidenciaron un incremento en comparación con su situación previa pasando de 1.20% para 1970-1992 a 1.52% para 1993-2000, lo cual indicaría según la definición de Balassa la creación bruta de comercio a partir de la creación de la ZLC para la CAN en su conjunto.

De estos datos obtenidos para el Perú, podemos concluir preliminarmente que como producto del establecimiento del área preferencial se obtuvo una creación neta de comercio según la metodología de Balassa, esto a pesar de no tener una Zona de Libre a diferencia de sus demás socios andinos. Estas cifras sin embargo podrían dar mayores luces si se pudieran analizar a nivel de sectores productivos, ya que se observaría en que sectores se está creando y desviando el comercio.

3.4. La Magnitud de la Unión

La magnitud económica de una unión aduanera es un tema aún de mucha discusión, la definición de los tamaños de mercado esta muy relacionado al potencial que tiene cada país y región. Es así, que la importancia de una definición precisa y clara de este concepto, sirve de mucho para poder lograr acuerdos comerciales más equitativos y justos.

El Perú dentro de la Comunidad Andina ocupa un lugar intermedio según tres indicadores que hemos realizado. El primero y el más usado fue el producto bruto interno (PBI), este indicador muestra la producción interna global de una economía, esta medida es muy criticada por los economistas por ser muy general y poco detallista, sin embargo a pesar de ser un concepto muy simple nos da una idea de la magnitud de las economías en su conjunto. Además, junto a este indicador, tenemos el PBI per capita, que muestra el poder adquisitivo promedio de las personas que habitan en un país o en una región específica, al igual que el PBI total, esta medida no contempla el gran problema de desigualdad en la distribución de recursos en los países en desarrollo.

Es así que, con esta metodología podemos observar que el Perú ocupa el tercer puesto dentro de los países andinos para el año 2000, con una participación de 19% del PBI en la Comunidad Andina el cual llegó a 279 mil millones de dólares para el año 2000. El que lideró en magnitud económica fue Venezuela con 43% de participación, seguido de Colombia con un 30%, mientras que los países con menores participaciones fueron Ecuador y Bolivia con 5% y 3% respectivamente. Las diferencias entre el primero y el último fueron bastante amplias, sin embargo estas se reducen si observamos las cifras corregidas a través del PBI

per capita, nuevamente Venezuela mantiene el liderazgo con 4,898 dólares per capita, seguido por Perú y Colombia con alrededor de 2,000 dólares mientras que Ecuador y Bolivia obtuvieron 1,100 y 994 dólares. (Ver cuadro N°. 3.20).

Cuadro Nro.3.20

PRODUCTO BRUTO INTERNO Y PBI PERCAPITA

(MILLONES DE DOLARES)

PAISES	2000 MM\$	Porcentaje Participación	PBI US\$ PERCAPITA
BOLIVIA	8,281	3%	994
COLOMBIA	82,856	30%	1,958
ECUADOR	13,921	5%	1,101
PERU	53,512	19%	2,085
VENEZUELA	120,578	43%	4,989
CAN	279,148	100%	2,467

Fuente: Bancos Centrales

Elaboración: Propia

Estas cifras si bien mostraron una diferencia en magnitudes económicas evidentes entre los países de la CAN, estas no fueron tan amplias como se observan en otras agrupaciones, pro ejemplo se observó para el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) que utilizando este indicador los países de Paraguay y Uruguay representaron juntos el 3% del PBI de ese bloque, mientras que solo Brasil ocupó un primer lugar con un 65% para el año 2000, Asimismo, Argentina lo siguió de muy lejos con un 35% de participación (Ver cuadro N°. 3.21).

Así también observando la cifra corregida por la población a través del PBI per capita, podemos apreciar que la población con más alto poder adquisitivo fue Argentina, seguida de cerca de Uruguay; mientras que Brasil y Paraguay ocupó el penúltimo y último lugar.

Cuadro Nro.3.21

PRODUCTO BRUTO INTERNO Y PBI PERCAPITA PARA MERCOSUR

(MILLONES DE DOLARES)

PAISES	2000 MM\$	Porcentaje Participación	PBI US\$ PERCAPITA
Argentina	284 960	31,4%	7 695
Brasil	595 881	65,6%	3 514
Paraguay	7 501	0,8%	1 332
Uruguay	20 061	2,2%	6 004
MERCOSUR	908 403	100%	4 213

Fuente: Bancos Centrales

Elaboración: Propia

El tamaño de la población fue otro indicador que se utilizó para estimar el tamaño del mercado potencial dentro de la región andina. Es así como, el Perú para el año 2000 ocupó el segundo lugar con 23% de un total de 113 millones de personas que poseía la Comunidad Andina para ese año, el principal mercado según esta medición fue el Colombiano con 37%, en tercer lugar lo ocupó Venezuela con 21% (Ver cuadro 3.22). Al igual que el PBI esta medición se encuentra algo sesgada, puesto que se quiere encontrar un mercado con poder de compra, para ello se ha realizado algunos ajustes a estos datos cruzándola con información de población económicamente activa y tasa de desempleo (PEA).

Cuadro Nro. 3.22

TAMAÑO DE LA POBLACION EN LA COMUNIDAD ANDINA PARA EL AÑO 2000

(MILLONES DE PERSONAS Y PORCENTAJES)

PAISES	POBLACION		POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA			
	2000 Mills. Pers.	Porcentaje Participación	% PEA Población	PEA* Mills. Pers.	Desempleo /**	PEA Ocupada/***
BOLIVIA	8	7%	37%	3	6%	3
COLOMBIA	42	37%	40%	17	18%	14
ECUADOR	13	11%	40%	5	15%	4
PERU	26	23%	42%	11	8%	10
VENEZUELA	24	21%	39%	10	13%	8
CAN	113	100%	40%	45	13%	39

/* Fuente: Cepal, considera la PEA a partir de 10 años para arriba. Elaboración: Propia

/** Fuente IMACRO

/*** Descontado a partir de la tasa de desempleo

Observando en el cuadro adjunto se pudo apreciar que la PEA como porcentaje de la población total es muy similar para todos los países, siendo el promedio para el año 2000 de alrededor de 40%. El Perú dentro de estos cálculos obtuvo uno de los porcentajes más elevados de participación con 42% para el año 2000.

Para el análisis de magnitud se supuso que solo la PEA ocupada es la que posee poder de compra³³, es decir se descontó a la PEA desocupada a partir de la tasa de desempleo abierto calculada para ese año. Es así, que para el Perú esta cifra llegó a un valor ajustado

³³ Es un supuesto irreal, pero se trata de encontrar una variable proxy que refleje un mercado con poder adquisitivo.

de 10 millones de personas, haciendo la misma metodología para los demás países de la CAN obtenemos que Colombia lidera esta cifras con 14 millones de personas, y en tercer lugar Venezuela con 8 millones de personas.

El tamaño de la población de MERCOSUR para el año 2000, pudimos apreciar que fue Brasil el que lidero en magnitud económica a través de este indicador, ocupando un 79% de participación con respecto al total población de MERCOSUR el cual alcanzó para ese mismo año 216 millones de habitantes, así también de lejos le sigue Argentina con un 17%, Paraguay y Uruguay con 3% y 2% respectivamente (Ver cuadro N°. 3.23).

Cuadro Nro. 3.23

**TAMAÑO DE LA POBLACION DE MERCOSUR PARA EL AÑO 2000
(MILLONES DE PERSONAS Y PORCENTAJES)**

PAISES	POBLACION	
	2000 Mills. Pers.	Porcentaje Participación
Argentina	37	17%
Brasil	170	79%
Paraguay	6	3%
Uruguay	3	2%
MERCOSUR	216	100%

Fuente: Banco Centrales

Elaboración: Propia

Por último, se trató de establecer la magnitud económica por medio de los flujos comerciales de cada país de la CAN, primero se evaluó la magnitud económica a partir de las exportaciones hacia el mundo, las cuales mostraron que Venezuela obtuvo una participación de más de la mitad de las exportaciones andinas al mundo con 54% seguido de lejos por

Colombia con 23% y Perú con 12% para el año 2000. Asimismo, las importaciones de la Comunidad Andina alcanzaron en conjunto para el año 2000 la cifra de 40 mil millones de dólares, siendo Venezuela el principal importador con una participación de 39% del total importado, seguido por Colombia con 29% y Perú con 19% (Ver Cuadro Nro. 3.24).

Así también se realizó el análisis del comercio en su conjunto, representado por la suma de las exportaciones más las importaciones. De este modo, se apreció que Venezuela ocupó el primer lugar dentro de la CAN con 48% de participación, seguido de Colombia con 25% y en un tercer lugar el Perú con 15%.

Así también, fue interesante conocer la importancia del comercio dentro del PBI para cada país, este indicador como ya es conocido, mide el grado de apertura económica de un país. En ese sentido, fue Ecuador quien presentó un mayor grado de apertura comercial con un 60% del PBI, seguido de Bolivia con un 40%, mientras que Venezuela llegó a un 38%, Colombia con 30% y por último Perú con 27% (Ver Cuadro Nro. 3.24).

Cuadro Nro. 3.24

**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LA CAN PARA EL 2000
(MILLONES DE DOLARES Y PORCENTAJE)**

PAISES	EXPORTACIONES (MM US\$)		IMPORTACIONES (MM US\$)		EXPORT.+IMPORT.		
	2000 (X)	Partic. %	2000 (M)	Partic. %	2000 (X+M)	Partic. %	<u>%(X+M)</u> PBI
BOLIVIA	1,456	3%	1,849	5%	3,305	3%	40%
COLOMBIA	13,021	23%	11,527	29%	24,548	25%	30%
ECUADOR	4,768	8%	3,569	9%	8,337	9%	60%
PERU	6,791	12%	7,398	19%	14,189	15%	27%
VENEZUELA	31,003	54%	15,274	39%	46,276	48%	38%
CAN	57,039	100%	39,617	100%	96,656	100%	35%

Fuente: CAN

Elaboración: Propia

Utilizando distintos indicadores uno puede apreciar que la Comunidad Andina presenta diferencias menos amplias en comparación con la de MERCOSUR, por ejemplo la distancia en magnitud económica entre el primero y el último de los países de MERCOSUR medido a través del indicador de PBI fue de 79 veces el primero, cifra relativamente alta en comparación con la distancia en magnitud de los dos extremos en la Comunidad Andina que fue de solo 15 veces.

Así también utilizando el indicador de población apreciamos que las diferencias en magnitudes se acortan, para MERCOSUR la diferencia entre ambos extremos fue de 56.6 veces, mientras que la Comunidad Andina esta diferencia solo fue de 5 veces. Se observó claramente a través de estas cifras que existió una mayor dispersión en MERCOSUR que en la Comunidad Andina, existiendo por tanto la posibilidad de ventajas comparativas de los países más amplios con respecto a los más pequeños, sin embargo esto dependerá del grado de complementariedad y competitividad que tengas las economías en relación a sus bienes producidos. Para la Comunidad Andina la diferencia menor en términos relativos hace que las ventajas por economías a escala disminuyan, sin embargo esto también dependerá de factores intrínsecos de la producción interna de cada país.

3.5. Competitividad Internacional Del Perú En La Can

Como se menciona en el capítulo de anterior, se hizo un análisis de la situación competitiva del Perú dentro de la Comunidad Andina, utilizando para este propósito la metodología del software de competitividad internacional para el mercado objetivo que es la Comunidad Andina. Para este caso, las estadísticas de las importaciones totales van a constituir la demanda para este mercado.

La demanda representada por el total de importaciones de la Comunidad Andina fue de alrededor de 40 mil millones de dólares para el año 2000. Para este análisis se utilizara el periodo comprendido entre 1990 y el 2000 y los indicadores de participación de mercado y de contribución de las exportaciones para poder esbozar una idea de la situación del Perú dentro de la Comunidad Andina.

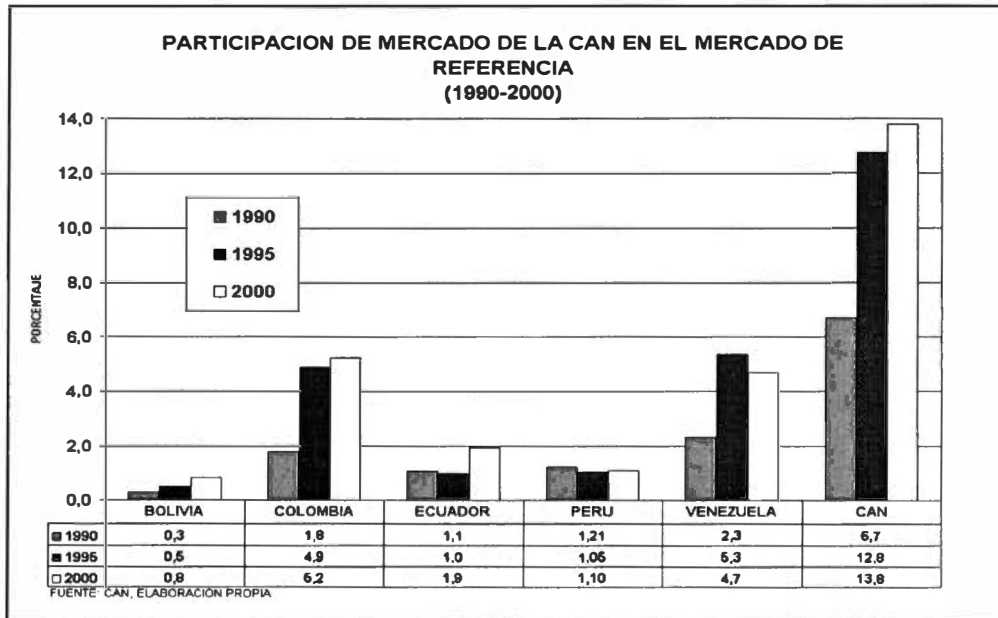
3.5.1. Posición Competitiva De La Comunidad Andina

Primero analizaremos a la Comunidad Andina (CAN) en su conjunto y su participación de la misma dentro de mismo mercado, luego con el establecimiento de tendencias generales de este mercado nos focalizaremos en la situación específica peruana con una comparación con los demás socios andinos.

La Comunidad Andina como exportador hacia su propio mercado solo representó un 13.8% para el año 2000 cifra que creció en 105.7% desde 1990 donde solo obtenía una participación de 6.7%. Asimismo, par este mismo periodo la todos los países de la CAN incrementaron su participación de mercado a excepción de Perú que tuvo un ligera caída (Ver gráfico Nro. 3.8)

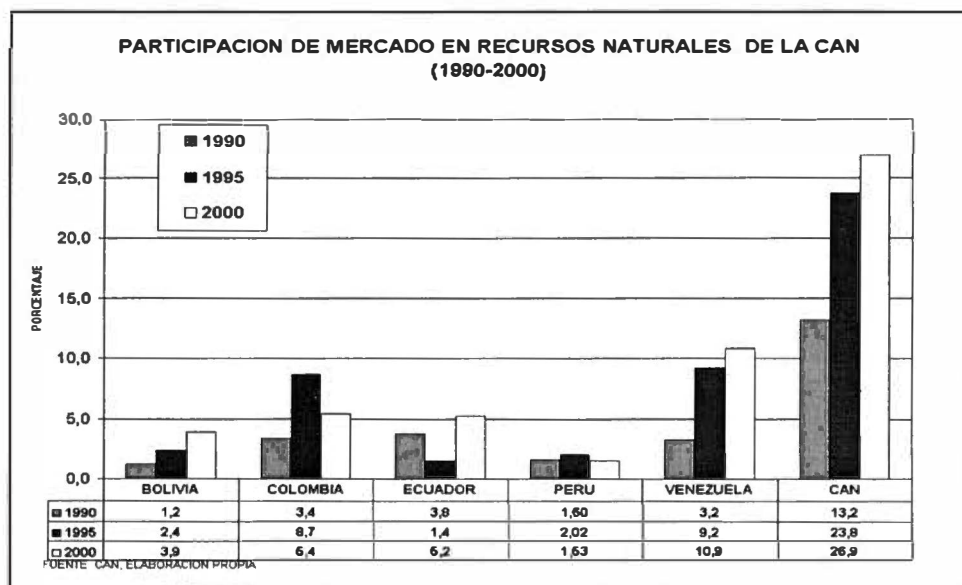
La CAN como grupo fue competitiva en su mercado, siendo los países de Colombia y Venezuela los que supieron sacar mayores ventajas, esto como consecuencia del importante comercio bilateral que tuvieron ambos países.

Gráfico Nro. 3.8



En ese mismo sentido, se dio una mayor participación de la CAN tanto en recursos naturales como en productos manufacturados, los productos exportados como recursos naturales pasaron de una participación de mercado de 13.2% para 1990 a 26.9% para el año 2000, como resultado de un fuerte avance en sectores como energía y agricultura, mientras que fibras textiles y minerales retrocedieron en su participación de mercado pasando de 19.1% a 18% para el mismo periodo (Ver gráfico Nro. 3.9).

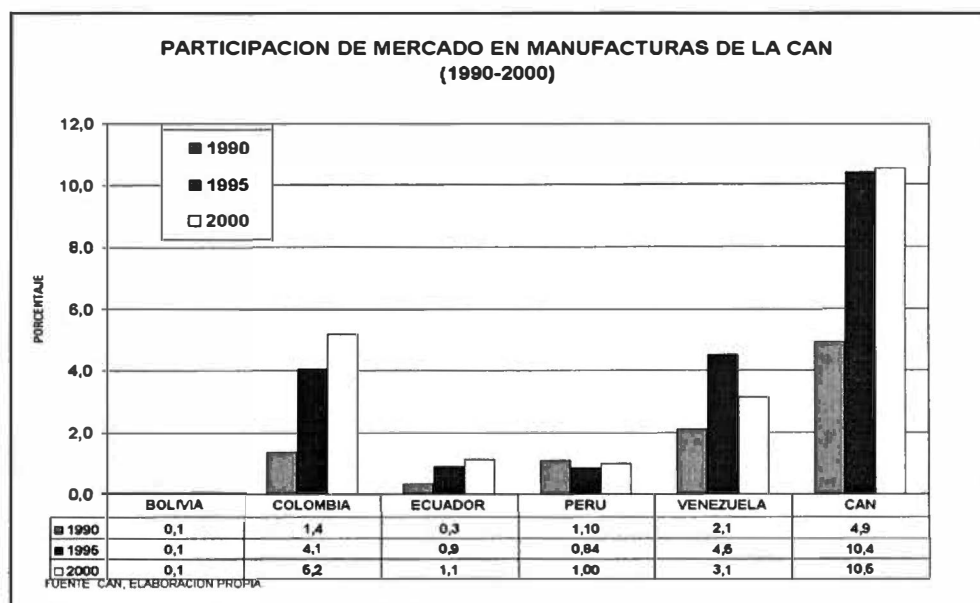
Gráfico Nro.3.9



Así también, las manufacturas alcanzaron un importante avance dentro de la participación de mercado andino pasando de 4.9% para el año 1990 a 10.5% para el 2000. Este avance, fue gracias a la mayor participación de mercado de manufacturas no basadas en recursos naturales la cual pasó de 3.7% a 9.7%, mientras que la participación de mercado de las manufacturas basadas en recursos naturales para el periodo de referencia tuvo un crecimiento de 9% pasando de una participación de 33% a 36% para el periodo de referencia (Ver gráfico Nro. 3.10).

La contribución de cada sector en las exportaciones andinas totales hacia el mercado de referencia muestra que se dio una mayor importancia hacia los productos manufacturados, los cuales fueron de 60.9% para el 2000 presentando un avance de 5.9% con respecto al año 1990, en otro sentido, la exportación basada en recursos naturales tiende a decrecer en importancia dentro de las exportaciones andinas al mercado de referencia llegando a ser 39.1% para el año 2000 lo que representó una caída de 8% con respecto a 1990. (Ver Cuadro Nro. 3.25)

Gráfico Nro. 3.10



Cuadro Nro. 3.25

CAN: ASPECTOS DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE LA CAN

Orig	Grupos De Bienes	Participación De Mercado Importaciones De La Can				Contribución Estructura De Exportaciones			
		1990	1995	2000	%	1990	1995	2000	%
CAN	Participación de mercado	6,7	12,8	13,8	105,7	100,0	100,0	100,0	0,0
	<i>Recursos Naturales 1/+2/+3/</i>	13,2	23,8	26,9	103,9	42,4	35,4	39,1	-8,0
	Agricultura 1/	6,3	14,5	17,9	183,9	12,9	14,6	16,3	26,6
	Energía 2/	28,3	54,7	48,7	72,0	22,2	16,8	20,6	-6,9
	Fibras textiles,minerales y menas metal/3	19,1	23,3	18,1	-5,0	7,4	3,9	2,1	-71,8
	Manufacturas 4/+5/	4,9	10,4	10,5	114,0	57,6	64,6	60,9	5,9
	Basadas en recursos naturales 4/	33,0	41,1	35,9	9,0	15,8	9,9	6,7	-57,5
	No basadas en recursos naturales 5/	3,7	9,2	9,7	160,1	41,8	54,8	54,2	29,9
Otros 6/	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Fuente: Elaboración Propia, Grupos de bienes basados Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev 3)

1/ Secciones 0,1 y 4; Cap.21,22,23,24,25 y 29; 2/ Sección 3 ; 3/ Cap.26,27 y 28; 4/ Cap.61,63 y 68; grupos

661,662,663,667 y 671

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8, 6/ Sección 9

Analizando la situación competitiva de la CAN en su propio mercado observamos que como consecuencia de una mayor participación de mercado tanto en recursos naturales como en

manufacturas, la comunidad andina tuvo un posición competitiva dentro de estas dos grandes categorías.

Así también, como se puede apreciar en el Cuadro anterior a pesar de la caída en la contribución en las exportaciones del sector recursos naturales hacia la Comunidad Andina, su participación se incrementó en casi el doble, lo que indicaría que este rubro es uno estacionario y poco dinámico, es decir que la Comunidad Andina absorbió en términos relativos una menor cantidad de mercancías.

Desagregando más este rubro, observamos que para el ramo agricultura este evidenció un ligero crecimiento en la contribución de las exportaciones dentro de la CAN al mercado de referencia sin embargo esta observó un alto crecimiento en la participación de mercado, lo que indicó que este sector vino disminuyendo en importancia dentro del mercado de referencia, lo mismo se observó para el sector energía y textiles y minerales, que empezaron a tener una demanda poco dinámica dentro de la CAN.

Por otra parte, las manufacturas mostraron una mayor participación de mercado para la CAN y una elevada contribución en sus exportaciones para este mercado de referencia, esto como consecuencia de un incremento de las manufacturas no basadas en recursos naturales ya que las manufacturas basadas en recursos naturales tuvieron una caída en su contribución de las exportaciones. Según esta metodología, se observó una mayor dinámica de este rubro por lo que una mayor especialización traerá consigo una más elevada ganancia dentro mercado andino.

3.5.2. Posición Competitiva Del Perú Dentro De La Comunidad Andina 1990 Al 2000

La participación de mercado del Perú dentro de la CAN fue de 1.1% para el año 2000, una reducción de 8.7% en comparación con el alcanzado en el año 1990 donde obtuvo una participación de 1.21%, esta participación fue una de las más bajas en comparación a sus demás socios andinos, los cuáles mostraron mucho más dinamismo para el mismo período de análisis (Ver Cuadro Nro. A10 en anexos). A través del indicador de competitividad global, la participación de mercado mostró que el Perú no fue en promedio competitivo en el mercado andino, perdiendo paulatinamente en términos relativos importancia dentro de este mercado.

Como se puede observar en el cuadro adjunto, la pérdida de participación de mercado en Recursos Naturales y en Manufacturas fue disminuyendo paulatinamente dentro de la Comunidad Andina. Para los recursos naturales, estos obtuvieron una participación de 1.53% para el año 2000, lo que implicó una reducción de 4.5% en comparación con el año 1990, esta caída en participación de mercado dentro de este rubro se dio específicamente por la reducción del sector fibras textiles, minerales y menas de metal, los cuales obtuvieron una participación de mercado de 3.8%, lo que equivalió a una caída de 44% en comparación con 1990, por otra parte, se dio importantes avances en rubros como Agricultura y en Energía que alcanzaron una participación de 1.59% y 0.23% respectivamente. (Ver Cuadro Nro. 3.26)

Así también, los productos manufacturados mostraron una ligera reducción de 1.10% para 1990 a 1.05% para el año 2000. Esta caída se dio como consecuencia de una reducción en participación de mercado en manufacturas basadas en recursos naturales pasando de una

participación de mercado de 17.33% para el año 1990 a 9.79% para el año 2000. Sin embargo contrapesando esta caída, tenemos las manufacturas no basadas en recursos naturales que evidenciaron una subida de 72% pasando de 0.41% para 1990 a 0.71% para el año 2000, a pesar de su poca participación este rubro es uno de los más dinámicos dentro de la CAN.

Cuadro Nro. 3.26

PERU: ASPECTOS DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE LA CAN

Orig	Grupos De Bienes	Participación De Mercado				Contribución			
		Importaciones De La Can				Estructura De Exportaciones			
		1990	1995	2000	%	1990	1995	2000	%
PERU	Participación de mercado	1,21	1,05	1,10	-8,7	100,0	100,0	100,0	0,0
	Recursos Naturales 1/+2/+3/	1,60	2,02	1,53	-4,5	28,6	36,5	27,7	-2,9
	Agricultura 1/	0,74	0,64	0,81	9,4	8,4	7,9	9,3	10,0
	Energía 2/	0,00	0,47	0,23	6114,5	0,0	1,8	1,2	7477
	Fibras textiles,minerales y menas metal/3	9,41	13,07	12,06	28,1	20,1	26,9	17,3	-14,3
	Manufacturas 4/+5/	1,10	0,84	1,00	-9,3	71,4	63,5	72,3	1,1
	Basadas en recursos naturales 4/	17,33	12,43	9,79	-43,5	46,0	36,3	22,8	-50,4
	No basadas en recursos naturales 5/	0,41	0,37	0,71	72,6	25,4	27,2	49,4	94,3
Otros 6/	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Fuente: Elaboración Propia, Grupos de bienes basados Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev 3)

1/ Secciones 0,1 y 4; Cap.21,22,23,24,25 y 29; 2/ Sección 3 ; 3/ Cap.26,27 y 28; 4/ Cap.61,63 y 68; grupos

661,662,663,667 y 671

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8, 6/ Sección 9

La estructura de las exportaciones peruanas dirigidas hacia la CAN según esta metodología mostró que dio una mayor importancia a productos manufacturados en vez de recursos

naturales, una contribución de 72% en productos manufacturados para el año 2000 mientras que recursos naturales obtuvieron una participación de solo 23%.

Es interesante hacer notar que los recursos naturales pasaron de 28% a 25% una reducción de 14% para el periodo de análisis, mientras que las manufacturas solo avanzaron en 1.1% pasando de 71% a 72%. En este aparte de manufacturas, se observa que ha ido disminuyendo la contribución de manufacturas basadas en recursos naturales de 45% a 25% en el lapso estudiado, mientras que las manufacturas no basadas en recursos naturales mostró un elevado crecimiento de 94% para el intervalo de tiempo en estudio llegando a una contribución de casi 50% del total exportado a la CAN por parte del Perú, una especialización interesante puesto que este rubro fue el más dinámico dentro de la CAN.

Analizando su posición competitiva dentro de la CAN, observamos que el Perú no fue competitivo en la mayoría de productos que exportó como conjunto y donde además obtuvo una más elevada participación en años anteriores, salvo en productos manufacturados no basados en recursos naturales (productos químicos diversos, maquinaria y equipo de transporte, artículos manufacturados diversos etc.). Se puede rescatar además, de manera preliminar que si bien el mercado de la CAN fue absorbiendo un mayor número de productos manufacturados no basados en recursos naturales, son los países de Colombia y Venezuela los que supieron extraer los mayores beneficios, puesto que mantuvieron altas participaciones en comparación de los demás países de la Comunidad Andina.

3.6. Composición Tecnológica Del Comercio Con La Comunidad Andina

Las exportaciones del Perú a la CAN a diferencia de lo exportado al resto del mundo mostraron una importante participación en productos manufacturados, los cuáles llegaron a tener un participación de casi un 90% de lo exportado y crecieron de una manera moderada durante los últimos años³⁴.

Es así, que examinando lo exportado a la CAN para el año 1990, las manufacturas alcanzaron un 74% de ese comercio, mientras que las materias primas solo presentaban un 26%; para ese mismo año las manufacturas al resto del mundo en materias primas fueron de 67%, mientras las manufacturas obtuvieron solo un 33%. Para el año 2000, la presencia de manufacturas en las exportaciones tanto hacia la CAN como al resto del mundo fue mayor para los últimos años.

Las exportaciones del Perú al resto del mundo mantienen una importante proporción de sus exportaciones en materias primas, es decir que para el año 2000 las materias primas fueron de un 66% mientras que en manufacturas se avanzó en de 33% a 34%. (Ver Cuadro Nro. 3.27)

Como ya hemos hecho notar en párrafos anteriores la mayor importancia de las manufacturas dentro del comercio andino es parte de los beneficios que recalca la teoría de la integración económica, ya que la exportación de este tipo de mercancías lleva consigo una generación de mayor valor agregado y por consiguiente una más amplia utilización de mano de obra para su producción. Como ya se ha explicado anteriormente la diferencia en

elasticidad-renta en desmedro de los productos menos elaborados conlleva a una continua pauperización de los precios en el mercado internacional.

Cuadro Nro. 3.27

EXPORTACIONES PERUANAS EN MATERIAS PRIMAS Y DE MANUFACTURAS

(PERIODO 1990,1995 y 2000)

DESTINO	GRADO DE ELABORACION	CONTRIBUCION EXPORTACIONES		
		1990	1995	2000
RESTO MUNDO	MATERIAS PRIMAS	67%	66%	66%
	MANUFACTURAS	33%	34%	34%
CAN	MATERIAS PRIMAS	26%	18%	10%
	MANUFACTURAS	74%	82%	90%
MUNDO	MATERIAS PRIMAS	65%	56%	57%
	MANUFACTURAS	35%	44%	43%

Fuente: Elaboración Propia, datos CAN.

Es importante analizar también la composición tecnológica de los productos manufacturados dentro de las exportaciones del Perú, estas mostraron que las manufacturas de contenido tecnológico bajo fue el más importante dentro de las exportaciones de manufacturas hacia el mundo con el 61%, cifra sin embargo que ha ido decreciendo desde 71% que obtenía en 1990, a favor de las manufacturas de contenido tecnológico medio que han pasado de 6% para 1990 a cerca de 37% para el año 2000. Las exportaciones de manufacturas de contenido tecnológico alto, han disminuido dentro de las exportaciones hacia al mundo pasando de un 6% para el 1990 a un 2% para el 2000.

³⁴ Recordemos que según la metodología del CAN PLUS se observó una mayor participación de manufacturas pero de una forma más conservadora.

Así también, las exportaciones del Perú hacia la CAN, también presentaron una reducción relativa en sus exportaciones de manufacturas de contenido tecnológico bajo que pasaron de un porcentaje de 71% a un 61%, mientras que las manufacturas con contenido tecnológico medio avanzaron de 25% para 1990 a 35% para el 2000. Además, las manufacturas contenido tecnológico alto han presentado una sostenida contribución de alrededor de 4% (Ver Cuadro Nro. 3.27)

Cuadro Nro. 3.27

**EXPORTACIONES PERUANAS POR CATEGORIAS TECNOLOGICAS
(PERIODO 1990,1995 y 2000)**

DESTINO	MANUFACTURAS COMPOSICION TECNOLOGICA	COMPOSICION		
		1990	1995	2000
CAN	TOTAL MANUFACTURAS	100%	100%	100%
	CONTENIDO ALTO	4%	3%	4%
	CONTENIDO MEDIO	25%	31%	35%
	CONTENIDO BAJO	71%	66%	61%
MUNDO	TOTAL MANUFACTURAS	100%	100%	100%
	CONTENIDO ALTO	6%	1%	2%
	CONTENIDO MEDIO	6%	30%	37%
	CONTENIDO BAJO	88%	69%	61%

Fuente: Elaboración Propia

Las materias primas destacaron los productos de alambre de cobre y zinc en bruto, mientras que en las manufacturas, primaron las de contenido tecnológico bajo específicamente en productos como harina de pescado, seguido de los cables acrílicos, gasolina de motores y algunos productos de hilados y tejidos.

Las manufacturas de contenido tecnológico medio fueron las bombonas, los jabones y los neumáticos, mientras que las manufacturas de contenido tecnológico alto destacan los demás conductores eléctricos y medicamentos.

A manera de comentario, es necesario rescatar que los productos de más alto nivel tecnológico trae consigo una mayor posibilidad de obtener mayores beneficios del comercio por el mayor valor agregado involucrado y la posibilidad de una elevación en su productividad. Sin embargo, a pesar de que las categorías tecnológicas de contenido medio y bajo traigan menos ganancias por productividad, estas categorías son las que absorben una mayor cantidad de mano de obra.

Observando las importaciones del Perú desde el mundo y la CAN, se observó que la concentración se da en productos manufacturados y con contenido tecnológico medio y bajo.

Como podemos ver en el cuadro líneas más abajo esta diferencia en la composición, tanto en productos exportados como en importados trajo como consecuencia una situación desventajosa para el Perú a escala mundial especialmente, ya que el intercambio comercial en esos términos hará que exista una redistribución desfavorable de ingresos por conceptos de comercio que se podrá ver reflejado en una parte con el deterioro de los términos de intercambio.

En cambio, la situación con sus similares de la CAN se da de una manera más simétrica e incluso más favorable para el Perú ya que el intercambio comercial tanto en exportaciones

como en importaciones tuvo una estructura donde primaron las manufacturas para el año 2000. (Ver Cuadro Nro. 3.29)

Cuadro Nro. 3.29

IMPORTACIONES PERUANAS DE MATERIAS PRIMAS Y MANUFACTURAS

(PERIODO 1990,1995 y 2000)

GRADO DE ELABORACION	COMUNIDAD ANDINA			MUNDO		
	1990	1995	2000	1990	1995	2000
MANUFACTURAS	55%	69%	57%	80%	87%	84%
CONTENIDO TECNOLOGICO ALTO	1%	2%	1%	9%	17%	16%
CONTENIDO TECNOLOGICO MEDIO	21%	23%	18%	42%	42%	39%
CONTENIDO TECNOLOGICO BAJO	33%	45%	38%	29%	28%	29%
MATERIAS PRIMAS	45%	31%	43%	20%	13%	16%

Fuente: Elaboración Propia

3.7. Cambios en la Relación de los Precios del Comercio

La tendencia al deterioro de los términos de intercambio afecta a la mayoría de países de América Latina, lo que significa que los precios de las importaciones de dichos países de suben más rápido que sus exportaciones. Este inconveniente que incluye a Perú es un problema de naturaleza estructural que esta ligado a su capacidad productiva intrínseca y a sus ventajas comparativas con respecto al mundo.

Durante muchos años existió una tendencia negativa en la relación de precios de intercambio, como producto de inesperados cambios en las cotizaciones internacionales de

las exportaciones de materias primas y de bajo valor agregado, haciendo por tanto variar el poder de compra de las exportaciones del país.

Así, durante la década pasada el Perú tuvo un deterioro de los términos de intercambio con respecto al mundo, reflejados en una caída paulatina del nivel de precios de las principales exportaciones y en una sostenida subida de precios de las importaciones. Según los datos del Banco Central de Reserva del Perú durante toda la década pasada se registró una caída acumulada de 0.92% en los precios de las exportaciones, mientras que por otro lado el precio de las importaciones peruanas registró un significativo avance de 18.54%, haciendo que los términos de intercambio durante el mismo lapso tuviera una caída acumulada de 20.34%.

Esta caída, reflejó una pérdida en el poder de compra de nuestras exportaciones, si se quiere esquematizar esta pérdida en términos del PBI, se lo puede hacer a través de la participación porcentual de las importaciones con respecto al PBI debido a la reducción en los términos de intercambio. El resultado de este cálculo muestra una pérdida de 2.8% del PBI para todo el periodo analizado (Ver Cuadro Nro. 3.30).

A pesar de obtener una mayor diversificación en nuestra oferta exportable la concentración de productos de bajo valor agregado continua mermando paulatinamente el poder de compra de las exportaciones nacionales.

Cuadro Nro. 3.30

PERU: TÉRMINOS DE INTERCAMBIO DE COMERCIO EXTERIOR

(Con base 1994 = 100)

	Índice de Precios Nominales				Términos de Intercambio	
	Exportaciones 1/ 2/		Importaciones 1/ 3/		Índice	Var. %
	Índice	Var. %	Índice	Var. %		
1991	94.53	-4.86	94.15	1.03	100.40	-5.83
1992	97.04	2.66	97.43	3.48	99.60	-0.79
1993	90.00	-7.25	97.19	-0.25	92.61	-7.02
1994	100.00	11.11	100.00	2.89	100.00	7.98
1995	114.31	14.31	110.02	10.02	103.90	3.90
1996	114.05	-0.22	114.65	4.21	99.48	-4.25
1997	116.42	2.08	111.14	-3.06	104.75	5.30
1998	95.45	-18.02	105.47	-5.11	90.50	-13.61
1999	90.11	-5.59	105.45	-0.02	85.46	-5.57
2000	94.50	4.87	111.07	5.33	85.08	-0.44
ACUMULADO		-0.92		18.54		-20.34

1/ Ponderado de acuerdo con la estructura de comercio de cada período.

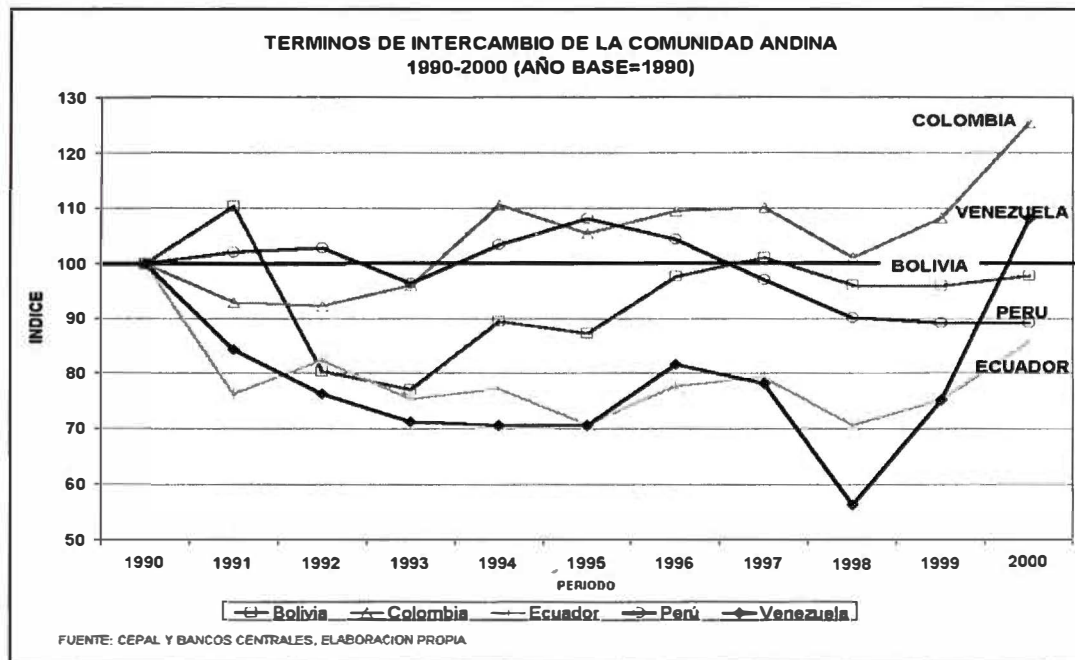
2/ Calculado sobre la base de los precios de exportación de cada producto tradicional y a la inflación externa para el resto de exportaciones.

3/ Calculado sobre la base de los precios de importación de los alimentos y combustibles y a la inflación externa para el resto de importaciones.

Fuente : BCRP y Aduanas.

Asimismo, la situación de la Comunidad Andina en términos de intercambio con el mundo fue muy variable, siendo favorable para Venezuela y Colombia específicamente y desfavorable para Bolivia, Ecuador y Perú. El resultado positivo para los primeros fue como consecuencia del fuerte incremento de precios de las exportaciones de petróleo y el café. Mientras que las reducciones en los términos de intercambio para el resto de países se vio reflejado por la caída de productos mineros y agrícolas (Ver Gráfico Nro.3.11).

GRAFICO Nro. 3.11



Esto nos muestra que las ganancias provenientes del comercio aún se encuentran muy ligadas a factores muy puntuales, por lo que una mayor diversificación de productos puede traer una estabilización de precios de la oferta exportable a nivel internacional.

Otro indicador que nos puede dar una comparación de precios de nuestra economía con los demás países es el tipo de cambio real, es un indicador amplio de los precios de los bienes y servicios de un país, en relación con los de otros países. Sin embargo, este indicador al igual que los términos de intercambio están influenciados por una serie de indicadores internos (especialmente los de origen monetario) que distorsionan el efecto de los flujos comerciales y en especial los del comercio.

Como explicamos en el capítulo anterior, la utilización de los tipos de cambio reales es un indicador proxy que sirvió para dar una idea del poder adquisitivo que tiene un país con respecto a otro, es decir si existe alguna ventaja o desventaja a escala comercial que pueda influir en los resultados ya observados en los datos de comercio anteriores. En ese sentido, utilizaremos el tipo de cambio real bilateral construido en base a la metodología del Banco Central de Reserva del Perú para el periodo 1992-2001.

Este indicador está construido para medir el poder adquisitivo de nuestra moneda con respecto a la de otro país. Es así, que para el tipo de cambio real bilateral con Colombia ha observado durante todo este periodo de 1992-2001 una constante subvaluación (se interpretará como una depreciación real) de nuestra moneda a precios de 1992, lo que nos muestra los datos utilizados es que tuvimos ventajas al nivel de precios relativos para obtener un saldo comercial favorable con todos los países de la Comunidad Andina.

La depreciación más elevada ocurrió con Venezuela, que presentó un tipo de cambio real bilateral muy favorable hacia el Perú, la depreciación real a precios de 1992 indica que el poder de compra de los Venezolanos se incrementó, lo que reduciría en términos relativos el precio de nuestros bienes y encarecería los suyos.

Así también, la depreciación real observada con Colombia fue favorable para nuestros productos nacionales, en menor cuantía en comparación con Venezuela, pero que en precios nos debió dar una ventaja comparativa.

Por otra parte, con Bolivia y Ecuador fue un poco más volátil la situación en términos de precios relativos, en Ecuador se presentaron elevadas tasas de inflación en su economía que hicieron que registrará una apreciación real durante los años últimos años, recuperando

las desventajas frente a Perú como consecuencia de su proceso de dolarización efectuado en enero del 2000 (Ver Gráfico Nro.3.12)

GRAFICO Nro. 3.12



4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La evaluación económica comercial del Perú en la Comunidad Andina muestra que el mercado andino no fue aprovechado de manera en el período 1990-2000, conveniente por parte del Perú como lo hicieron los demás países socios. La Comunidad Andina, se caracterizó, por tener un mercado dinámico y con capacidad de absorber una amplia gama de productos de la oferta exportable del Perú, sin embargo, el Perú observó una importante concentración de su comercio con productos, cuya principal característica fue el bajo valor agregado.

La Comunidad Andina se constituye en la actualidad, tanto por su cercanía como por su grado de desarrollo, un mercado natural para el Perú que le permite competir en una relativa igualdad de condiciones con sus socios y tener así la facultad de contar con un mejor posicionamiento para enfrentar terceros mercados.

Para el período de análisis se comprobó que el Perú obtuvo un resultado negativo a nivel comercial de manera constante y sostenida con el área andina, llegando incluso este déficit comercial a explicar el resultado comercial negativo con el mundo.

Apreciando con mayor detalle la situación del abultado déficit comercial con la región andina, una de las razones que explicaron este resultado fue la mayor importación de petróleo desde el mercado andino, convirtiendo a la Comunidad Andina en el principal proveedor de este recurso para el Perú. Sin embargo, luego de corregir las estadísticas de

comercio excluyendo las importaciones de petróleo, la situación comercial con la Comunidad Andina se mantuvo deficitaria para este período.

A pesar de la evidente importancia de las importaciones de petróleo, el problema de fondo permanece, el cual se evidencia en la incapacidad de mantener de manera prolongada una balanza comercial equilibrada. A través de los indicadores utilizados en esta monografía se trato de esbozar algunas respuestas a las razones que ocasionan dicho déficit, que en la práctica es muy difícil de responder por su complejidad.

Según la metodología utilizada para la determinación la creación y desviación del comercio, se pudo apreciar que el Perú fue creador neto de comercio de la Comunidad Andina, lo que explico el importante incremento de las importaciones provenientes de los países andinos como de fuera del área. Este resultado, se considera como positivo para la sociedad y en especial para los consumidores en términos netos según la teoría de las uniones aduaneras, sin embargo, parte de los recursos utilizados para la producción nacional que fueron dejadas de lado, no fueron destinados hacia producciones alternativas, lo que se evidencia claramente por la poca capacidad productiva actual para internarse en un mercado andino donde los productos comerciados en su mayoría son manufacturas.

Los resultados obtenidos evidencian la poca preparación del aparato productivo peruano que se tenía a inicios de los 90s para enfrentar una apertura unilateral, la que fue realizada antes del establecimiento de una zona preferencial efectiva con la Comunidad Andina. En ese sentido, un proceso programado de la apertura comercial hubiera sido menos nocivo para la producción nacional que hasta esos momentos se encontraba muy protegida.

Asimismo, con estos resultados en mente, se analizó la situación del Perú a través de indicadores de competitividad internacional, los cuales mostraron que el Perú no fue competitivo dentro del mercado andino, esto se demostró a través de una reducción continua en su participación de mercado, tanto a escala global, en manufacturas y en recursos naturales.

El mercado andino mostró que fue un importante consumidor de manufacturas, siendo además las manufacturas no basadas en recursos naturales las más dinámicas. En este sub sector fue donde el Perú observó una mejora en su participación de mercado, sin embargo la tasa de participación es aún muy reducida. A diferencia del Perú, los demás países andinos sí presenciaron mejoras en su posición competitiva en sectores muy dinámicos.

El indicador de magnitud mostró que la diferencia entre las economías andinas no fue muy grande, como si lo fue en otros bloques como el Mercosur. La mayor magnitud económica dentro de la Comunidad Andina no explica por sí misma el resultado comercial negativo del Perú con la CAN, a pesar de las ventajas esbozadas por la teoría de la magnitud económica.

Por otra parte, un efecto positivo para el Perú observado a través del grado de elaboración y contenido tecnológico, fue que la integración en el mercado andino condujo a una mayor concentración de productos manufacturados y de cada vez mayor contenido tecnológico a nivel medio y alto a diferencia de lo exportado al resto del mundo que en su mayoría fueron materias primas, lo que hace suponer que una mayor especialización en el mercado andino podría ser a la larga más beneficioso, esto como consecuencia de las ganancias comerciales intrínsecas que conllevan la elaboración de productos elaborados.

Sin embargo, los productos manufacturados exportados por Perú al mercado andino, fueron de contenido tecnológico bajo representado por productos tradicionales, no obstante se observó que esta elevada participación se encuentra revirtiéndose paulatinamente hacia una mayor participación en productos manufacturados de contenido tecnológico medio y alto.

El Perú como sus demás socios andinos, presentan una elevada concentración de sus exportaciones en productos de bajo valor agregado, por lo que su mayor participación dentro del mercado andino les significó una mayor diversificación de sus productos, sin embargo, dicho incremento en la diversificación no se ha apreciado aún de manera apreciable dentro de su comercio global.

Es como consecuencia de lo anterior que la Comunidad Andina, se encuentra sujeta de manera apreciable a una evolución errática y con una tendencia negativa para el largo plazo de sus términos de intercambio con el exterior, y por ende a todas las pérdidas que involucra esto para el Perú.

Otro indicador de precios relativos que se pudo examinar para Perú, fue el referido a los tipos de cambio reales bilaterales, los cuales mostraron que durante el período de análisis Perú tuvo ventajas en precios con respecto a sus demás socios andinos, observadas a través de una depreciación real del tipo de cambio con respecto a los demás miembros. Sin embargo, pese a esta ventaja relativa en precios el Perú registró pérdidas en términos comerciales y en competitividad.

Otro factor, que puede explicar los resultados adversos en términos comerciales viene como consecuencia de la participación parcial de Perú en la zona de libre comercio. Esto hace que de alguna forma haya perdido competitividad a través de los años dentro del espacio

comunitario, y específicamente en algunos productos donde los demás socios andinos gozaron de libre acceso, esto como consecuencia de que la desgravación por parte del Perú fue gradual a diferencia de los demás países andinos. En los últimos años, la mayoría productos exportados se encuentran con libre acceso al mercado andino, existen pocos productos que se encuentran gravados y en una situación desventajosa frente a los demás socios andinos. Por otra parte, esta demora en la desgravación algunos de productos, dio la posibilidad de perder nichos de mercado a nivel externo, los que fueron copados por los demás países socios.

5. BIBLIOGRAFÍA

ALADI

- 1997 "Situación del proceso de integración en 1996", 43 pp, ALADI, Montevideo.
- 1999 "Análisis preliminar de la evolución del proceso de integración en 1999", 13 pp, ALADI, Montevideo.

ANDIC, SUPHAN Y TEITEL, SIMÓN

- 1977 "Integración Económica", 688 pp, Ed. Fondo de Cultura Económica, México

BALASSA, BELA

- 1964 "Teoría de la Integración Económica", 332 pp, Ed. Hispano Americana, México.
- 1965 "Desarrollo economico y la integracion", 151 pp, Ed. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México.
- 1973 "El segundo decenio para el Desarrollo y la integración Económica Regional", 13-26 pp, en "Integración Latinoamericana en una Etapa de Decisiones", Ed. INTAL, Buenos Aires.

BID

- 1999 "Integración y Comercio en América", BID, 106 pp, BID, Washington, D.C..

BOUZAS, ROBERTO

- 1997 "Integración económica e inversión extranjera: La experiencia reciente de Argentina y Brasil", 53 pp, CEPAL, Santiago de Chile.

COLEMAN, WILLIAM D. & GEOFFREY R.D.

- 1998 Regionalism & global economic integration: Europe, Asia and the Americas, 258 pp, Ed. Routledge, London.

CEFIR

1998 "Globalización, integración e identidad : América Latina en las nuevas perspectivas",
13 pp, CEFIR, Montevideo.

DONBUSCH, RUDIGER.

1989 "Los Costes y Beneficios de la Integración Económica Regional. Una Revisión", 25-
53 pp, Rev. Pensamiento Iberoamericano Nº15 - septiembre año 17, Buenos Aires.

1992 "Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Qué significa", 73-76 pp, Rev.
Integración Latinoamericana Nº181-182 agosto - septiembre año 17, Buenos Aires.

ESTEVADEORDAL, ANTONI Y CAROLYN ROBERT

2001 "Américas Sin Barreras", 324 pp, Ed. Banco Interamericano de Desarrollo, EE.UU.

FAIRLIE REINOSO, ALAN

1999 "Perú: Balance de las Negociaciones Bilaterales y las Relaciones con los Bloque
Regionales", 205-219 pp, en: "Escenarios de Integración y Cooperación Económica",
Ed. Fredrich Ebert Stifung, Perú.

JAGUARIBE, HELIO

1998 "MERCOSUR y las alternativas para el orden mundial", 188 pp, SELA; Buenos Aires.

MALDONADO LIRA, HÉCTOR

1999 "30 Años de Integración Andina. Balance y Perspectivas", 227 pp, Ed. Integrales,
Lima Perú.

MILTIADES CHACHOLIADES

1992 "Economía Internacional", 674 pp, Ed. McGraw-Hill, México

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES

1997 "Comunidad Andina y Mercosur : Desafíos pendientes de la integración en América
Latina", 254 pp, Ministerio de Relaciones Exteriores, Bogota.

MOLINA DEL POZO, CARLOS FRANCISCO

1998 "Integración Eurolationamericana", 803 pp, Ed. Ciudad de Argentina, Argentina

MONCAYO JIMÉNEZ, EDGAR

1999 "Las Relaciones Externas de la Comunidad Andina. Entre la Globalización y el regionalismo Abierto", 200 pp, Ediciones Integrales, Lima-Perú.

OEA

1997 "Acuerdos de Comercio e integración en las Américas: Un compendio analítico", 165 pp, OEA, Washington.

OLARREAGA, MARCELO Y SOLOAGA, ISIDRO

2000 "Regionalismo y Artículo XXIV "

<http://www1.worldbank.org/wbiiep/trade/Spanish/olarreaga.pdf11>.

PALACIOS MALDONADO, CARLOS

1986 "Integración económica latinoamericana: los resultados de la balanza comercial intrarregional y la distribución de beneficios", 13-78 pp, Premio INTAL 1985, Ed. Intal, Buenos Aires

PREBISCH, RAUL

1973 "La Integración Económica en América Latina", 3-12 pp, en: "Integración Latinoamericana en una Etapa de Decisiones", Ed. INTAL, Buenos Aires.

PUYANA DE PALACIOS, ALICIA

1983 Título: "Integración económica entre socios desiguales: el Grupo Andino.", 450 pp, Ed. Nueva Imagen, México.

ROBLES, EDGAR A.

2000 "Centroamérica y la integración económica hacia el siglo XXI", 620 pp, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, San Jose.

SABRA, JESÚS

1999 "Negociaciones económicas internacionales: teoría y práctica", 285 pp, Ed. CEFIR,
Montevideo

SAN MARTIN CARO, ALEJANDRO

1975 "Teoría de la integración", 125 pp, Separata de la Revista de la Academia
Diplomática del Perú, N-13, ene-jun, 1975, Perú.

World Bank

1999 "Entering the 21st Century. World Development Report 1999/2000", 300 pp, World
Bank, New York.

WYNDHAM-WHITE, ERIC

1973 "Causas y Efectos de los Procesos de Integración Económica en el Mundo Actual", 3-
12 pp, en "Integración Latinoamericana en una Etapa de Decisiones", Ed. INTAL,
Buenos Aires.

6. ANEXOS
Cuadro Nro. A1

EXPORTACIONES DE BIENES DE LA CAN AL MUNDO

(Millones de Dólares)

PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BOLIVIA	923	851	705	751	1,040	1,137	1,078	1,272	1,325	1,401	1,456
COLOMBIA	6,721	7,240	7,067	7,119	8,400	9,685	10,466	11,461	10,725	11,464	13,021
ECUADOR	2,709	2,848	3,054	3,060	3,722	4,357	4,897	5,260	4,139	4,204	4,768
PERU	3,311	3,274	3,357	3,343	4,360	5,435	5,830	6,740	5,636	5,969	6,791
VENEZUELA	17,524	15,049	14,065	15,283	16,637	17,056	22,920	22,829	16,862	19,986	31,003
CAN	29,864	27,465	26,022	26,689	30,732	32,872	40,500	41,937	33,279	39,086	51,874

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Cuadro Nro. A2

IMPORTACIONES DE BIENES DESDE LA CAN DEL MUNDO

(Millones de Dólares)

PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BOLIVIA	703	992	1,115	1,177	1,196	1,434	1,643	1,892	2,382	1,854	1,849
COLOMBIA	5,588	4,967	6,685	9,839	11,853	13,860	14,352	15,474	14,674	10,658	11,527
ECUADOR	1,805	2,399	2,417	2,553	3,649	4,192	3,932	4,955	5,503	2,815	3,569
PERU	2,633	3,475	3,790	4,191	5,629	7,583	7,774	8,363	8,096	6,530	7,398
VENEZUELA	7,006	11,043	13,151	11,638	8,399	11,250	9,321	13,286	15,044	13,316	15,274
CAN	16,551	21,109	25,050	26,753	27,447	33,441	32,117	38,067	40,493	31,080	34,154

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Cuadro Nro. A3**EXPORTACIONES INTRANDINAS DE BIENES****(Millones de Dólares)**

PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BOLIVIA	60	82	91	120	196	218	260	251	320	293	311
COLOMBIA	373	778	1,014	1,139	1,110	1,936	1,839	2,114	2,128	1,633	2,160
ECUADOR	188	203	178	295	386	359	428	636	540	445	662
PERU	214	254	276	269	310	405	418	515	468	347	446
VENEZUELA	490	478	666	1,045	1,425	1,880	1,747	2,109	1,951	1,220	1,586
CAN	1,325	1,797	2,225	2,867	3,427	4,799	4,692	5,625	5,408	3,938	5,165

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Cuadro Nro. A4**IMPORTACIONES INTRANDINAS DE BIENES****(Millones de Dólares)**

PAIS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BOLIVIA	30	33	40	77	103	116	141	166	175	154	157
COLOMBIA	474	482	694	1,291	1,542	1,844	1,847	2,231	1,899	1,437	1,612
ECUADOR	119	233	160	181	494	706	653	918	965	578	859
PERU	340	591	596	522	646	1,189	1,432	1,562	1,173	979	1,396
VENEZUELA	222	428	618	573	494	1,023	832	1,027	994	945	1,439
CAN	1,184	1,768	2,107	2,645	3,279	4,878	4,904	5,903	5,207	4,094	5,463

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Cuadro Nro. A5**10 PRINCIPALES EXPORTACIONES DEL PERU HACIA EL MUNDO****(Porcentaje %)**

NANDINA	DESCRIPCION	1,990	2,000	PROM
23012010	Harina, polvo y "pellets" de pescado	11%	13%	13%
74031100	Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	13%	11%	12%
71081200	Oro en demás formas, bruto, incluido oro platinado.	0%	17%	10%
26080000	Minerales de zinc y sus concentrados	10%	5%	6%
09011100	Café sin descafeinar, sin tostar	3%	3%	4%
74020010	Cobre "blister" sin refinar	6%	1%	3%
26070000	Minerales de plomo y sus concentrados	4%	2%	3%
27100060	Fueloils (fuel)	6%	2%	3%
79011100	Zinc bruto sin alear, contenido zinc superior o igual 99%	2%	2%	2%
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados	3%	2%	2%
TOTAL		59%	58%	58%

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Cuadro Nro. A6**10 PRINCIPALES IMPORTACIONES DEL PERU DESDE EL MUNDO****(Porcentaje %)**

NANDINA	DESCRIPCION	1,990	2,000	PROM
27090000	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	5%	8%	5%
27100050	Gasóils (gasóleo)	4%	5%	3%
10011090	Demás trigo duro, excepto para siembra	4%	2%	3%
87032300	Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa	0%	1%	2%
10059011	Demás maíz duro (Zea mays convar. vulgaris o Zea mays var. indurata), amarillo, excepto para siembra	3%	1%	2%
17019900	Azúcar de caña o de remolacha refinados y sacarosa	2%	1%	1%
10063000	Arroz semi o blanqueado, incluso pulido o glaseado	4%	0%	1%
85252010	Aparatos emisores con aparato receptor incorporado, de radiotelefonía o radiotelegrafía	0%	1%	1%
87032200	Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa	0%	0%	1%
23040000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en "pellets"	1%	1%	1%
TOTAL		24%	21%	20%

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Cuadro Nro. A7

10 PRINCIPALES EXPORTACIONES DEL PERU HACIA LA CAN
(Porcentaje %)

NANDINA	DESCRIPCION	1,990	2,000	PROM
79011100	Zinc en bruto, sin alear, con un contenido de zinc superior o igual al 99,99% en peso	12%	8%	9%
74081100	Alambre de cobre refinado, en la que la mayor dimensión de la sección transversal sea superior a 6 mm	0%	11%	8%
74031100	Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	7%	1%	7%
23012010	Harina, polvo y "pellets" de pescado, impropios para la alimentación humana	5%	4%	6%
55013000	Cables acrílicos o modacrílicos	7%	2%	3%
79012000	Aleaciones de zinc	4%	1%	2%
34022000	Preparaciones tensoactivas, para lavar y de limpieza, aunque contengan jabón, excepto de la partida 34.01, acondicionadas para la venta al por menor	0%	2%	2%
78011000	Plomo refinado, en bruto	3%	2%	2%
52094200	Tejidos de mezclilla ("denim"), con un contenido de algodón, superior o igual a 85% en peso, de ligamento tafetán, de gramaje superior a 200 g/m2	0%	1%	1%
26090000	Minerales de estaño y sus concentrados	0%	0%	1%
TOTAL		38%	32%	42%

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Cuadro Nro. A8

10 PRINCIPALES IMPORTACIONES DEL PERU DESDE LA CAN
(Porcentaje %)

NANDINA	DESCRIPCION	1,990	2,000	PROM
27090000	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	34%	38%	30%
27100050	Gasóleos (gasóleo)	4%	16%	11%
17019900	Azúcar de caña o de remolacha refinados y sacarosa	4%	2%	4%
23040000	Tortas y demás residuos sólidos de extracción aceite de soja	4%	0%	2%
31021000	Urea, incluso en disolución acuosa	2%	1%	2%
39041020	Policloruro de vinilo, sin mezclar con otras sustancias,	2%	2%	2%
27011200	Hulla bituminosa	1%	2%	2%
27100071	Aceites bases para lubricantes	3%	1%	2%
52010000	Algodón sin cardar ni peinar	0%	1%	1%
39076000	Politereftalato de etileno, en formas primarias	2%	1%	1%
TOTAL		57%	64%	58%

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Cuadro Nro. A9

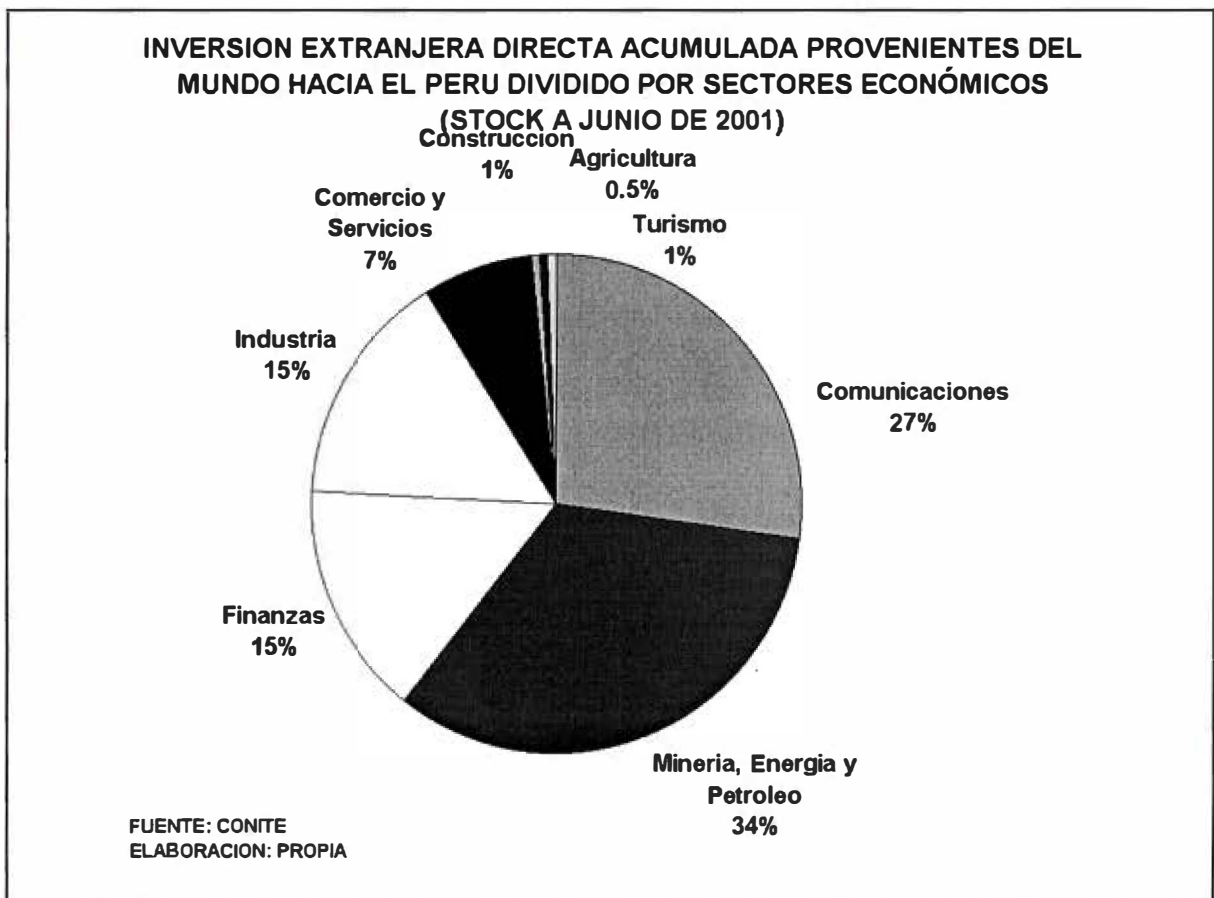
Flujos de inversión extranjera directa (1990-1999)

(Millones de dólares y %)

PAIS	1,990	1,991	1,992	1,993	1,994	1,995	1,996	1,997	1,998	1,999
Bolivia	67	96	122	124	130	374	474	608	957	1,016
Colombia	501	457	729	960	1,447	968	3,111	5,639	2,962	1,007
Ecuador	126	160	178	469	531	470	492	695	831	636
Perú	41	-7	136	670	3,084	2,083	3,242	1,702	1,930	2,068
Venezuela	451	1,916	629	378	813	996	2,224	4,939	1,571	749
CAN	1,186	2,622	1,794	2,601	6,005	4,891	9,543	13,584	8,251	5,476

Fuente: Elaboración Propia, CAN

GRAFICO Nro. B1



Cuadro Nro. A10

CAN: ASPECTOS DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE LA CAN		PARTICIPACION MERCADO IMPORTACIONES CAN				CONTRIBUCION PERU			
ORIG.	GRUPOS DE BIENES	1990	1995	2000	%	1990	1995	2000	%
BOLIVIA	Participación de mercado	0,3	0,5	0,8	180,9	100,0	100,0	100,0	0,0
	<i>Recursos Naturales 1/+2/+3/</i>	1,2	2,4	3,9	228,3	85,2	90,4	92,4	8,5
	Agricultura 1/	1,8	2,7	5,9	218,5	84,8	70,8	88,2	4,0
	Energía 2/	0,0	0,0	0,0	30881,1	0,0	0,0	0,2	12171,
	Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/	0,1	4,5	2,2	4073,5	0,4	19,6	4,1	806,9
	<i>Manufacturas 4/+5/</i>	0,1	0,1	0,1	41,1	14,8	9,6	7,6	-48,9
	Basadas en recursos naturales 4/	1,2	0,7	0,6	-46,4	12,6	4,3	1,9	-84,7
	No basadas en recursos naturales 5/	0,0	0,0	0,1	599,0	2,2	5,3	5,6	155,6
	<i>Otros 6/</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
COLOMBIA	Participación de mercado	1,8	4,9	5,2	190,6	100,0	100,0	100,0	0,0
	<i>Recursos Naturales 1/+2/+3/</i>	3,4	8,7	5,4	59,3	40,9	33,9	20,8	-49,1
	Agricultura 1/	2,3	5,4	5,3	133,0	17,3	14,2	12,7	-26,4
	Energía 2/	4,9	22,6	6,8	39,1	14,3	18,2	7,6	-46,7
	Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/	6,5	3,4	1,6	-75,7	9,3	1,5	0,5	-94,9
	<i>Manufacturas 4/+5/</i>	1,4	4,1	5,2	282,4	59,1	66,1	79,2	33,9
	Basadas en recursos naturales 4/	0,6	6,4	8,2	1346,0	1,0	4,0	4,1	298,8
	No basadas en recursos naturales 5/	1,4	4,0	5,1	265,9	58,1	62,1	75,2	29,3
	<i>Otros 6/</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ECUADOR	Participación de mercado	1,1	1,0	1,9	81,9	100,0	100,0	100,0	0,0
	<i>Recursos Naturales 1/+2/+3/</i>	3,8	1,4	5,2	37,8	76,2	27,7	53,6	-29,7
	Agricultura 1/	1,1	1,5	3,0	190,4	13,5	20,2	19,8	46,5
	Energía 2/	12,6	1,5	11,2	-10,9	61,7	5,8	33,6	-45,5
	Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/	0,4	0,8	0,3	-35,2	1,1	1,7	0,2	-78,3
	<i>Manufacturas 4/+5/</i>	0,3	0,9	1,1	248,7	23,8	72,3	46,4	95,1
	Basadas en recursos naturales 4/	4,6	7,4	6,8	47,2	14,0	22,8	9,1	-35,1
	No basadas en recursos naturales 5/	0,1	0,6	0,9	573,4	9,8	49,5	37,4	280,2
	<i>Otros 6/</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
PERU	Participación de mercado	1,21	1,05	1,10	-8,7	100,0	100,0	100,0	0,0
	<i>Recursos Naturales 1/+2/+3/</i>	1,60	2,02	1,53	-4,5	28,6	36,5	27,7	-2,9
	Agricultura 1/	0,74	0,64	0,81	9,4	8,4	7,9	9,3	10,0
	Energía 2/	0,00	0,47	0,23	6114,5	0,0	1,8	1,2	7477,4
	Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/	9,41	13,07	12,06	28,1	20,1	26,9	17,3	-14,3
	<i>Manufacturas 4/+5/</i>	1,10	0,84	1,00	-9,3	71,4	63,5	72,3	1,1
	Basadas en recursos naturales 4/	17,33	12,43	9,79	-43,5	46,0	36,3	22,8	-50,4
	No basadas en recursos naturales 5/	0,41	0,37	0,71	72,6	25,4	27,2	49,4	94,3
	<i>Otros 6/</i>	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VENEZUELA	Participación de mercado	2,3	5,3	4,7	101,0	100,0	100,0	100,0	0,0
	<i>Recursos Naturales 1/+2/+3/</i>	3,2	9,2	10,9	236,3	29,9	32,8	46,5	55,4
	Agricultura 1/	0,4	4,2	2,9	617,6	2,4	10,1	7,7	227,7
	Energía 2/	10,9	30,1	30,5	180,1	24,5	22,1	38,0	55,1
	Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/	2,7	1,5	2,1	-24,4	3,0	0,6	0,7	-77,0
	<i>Manufacturas 4/+5/</i>	2,1	4,5	3,1	50,8	70,1	67,2	53,5	-23,6
	Basadas en recursos naturales 4/	9,2	14,2	10,5	13,1	12,7	8,1	5,8	-54,9
	No basadas en recursos naturales 5/	1,8	4,1	2,9	63,0	57,3	59,1	47,8	-16,7
	<i>Otros 6/</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: Elaboración Propia, Grupos de bienes basados Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev 3)
 1/ Secciones 0,1 y 4; Cap.21,22,23,24,25 y 29; 2/ Sección 3 ; 3/ Cap.26,27 y 28; 4/ Cap.61,63 y 68;
 grupos 661,662,663,667 y 671
 5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8, 6/ Sección 9

C. CREACION Y DESVIACION DEL COMERCIO

El profesor Jacob Viner como resultado del establecimiento de una unión aduanera evaluó los beneficios y costos de la misma a través de los conceptos de creación y desviación del comercio.

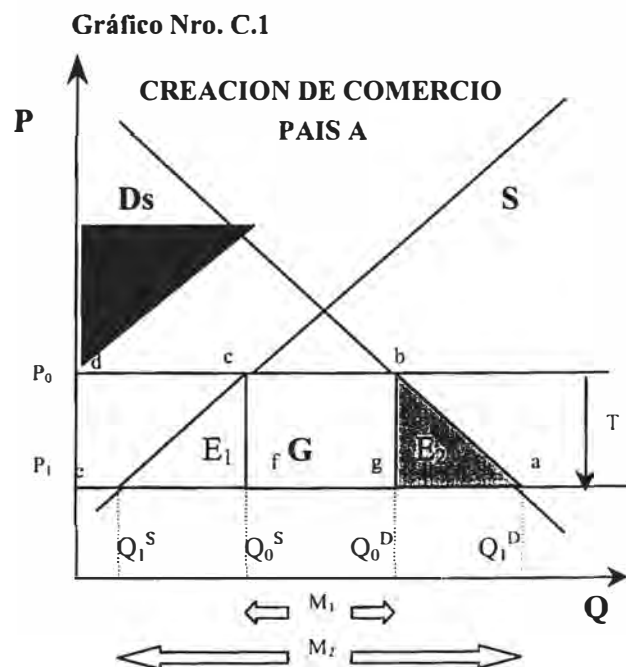
Los supuestos base para la aplicación de esta metodología son:

- a.- Competencia pura
- b.- Costos constantes y
- c.- Costos de transportación nulos.

Aunque, estudios posteriores encuentran una serie de debilidades en su fundamentación y en sus supuestos base, esta metodología es ampliamente utilizada para medir los efectos de una unión aduanera.

Creación del comercio: Para poder entender este concepto, hay que tener claro que solo participan los países integrantes de la unión aduanera.

Este esquema involucra a un país que va a formar parte de un bloque (País A), y que va a eliminar sus aranceles (T) únicamente a los países pertenecientes a la unión. (Ver Gráfico Nro. C.1)



Gráficamente se puede observar más al detalle algunos de los efectos que causa el establecimiento de una unión de mercados. Para empezar apreciaremos algunas consecuencias directas de la formación del bloque; observaremos la caída de los precios internos desde P_0 a P_1 , así también la reducción de la producción nacional de Q_0^s a Q_1^s (de productos de costos más elevados en comparación con sus demás socios), así también un mayor número de importaciones de M_1 a M_2 . Otro detalle que se puede apreciar es la caída de los ingresos por parte del gobierno representado en el área **G** (costo fiscal) los cuales son trasladados a los consumidores, otra característica también observada es el desplazamiento del excedente del productor hacia el consumidor vista en el área P_1 .

La ganancia neta observada por la creación del comercio, se puede ver primero en la disminución de los costos o pérdidas generadas por la “ineficiencia” productiva que puede ser vista en el área E_1 , el segundo de los beneficios de la reducción de aranceles es la recuperación de parte del excedente del consumidor que se perdía vista en el área E_2 , estas dos áreas que se están recuperando son los beneficios netos de establecer la unión.

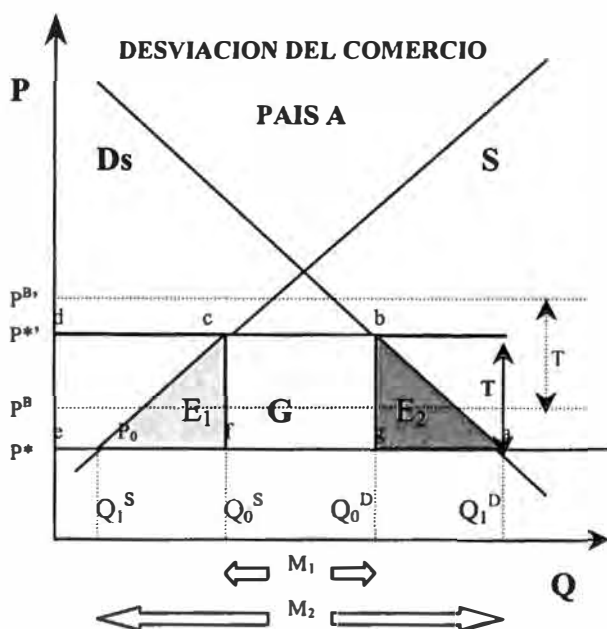
El resultado es un beneficio neto, vista desde una perspectiva estática por lo que es considerado este resultado como positivo para el país A. Sin embargo, este planteamiento estático esquematizado en los gráficos hace que sea difícil poder apreciar algunos beneficios y costos extras que trae la formación de un área, no obstante esta visión estática da algunas luces de cómo evaluar el resultado de una unión aduanera.

La Desviación De Comercio: Esta metodología tiene un grado de dificultad mayor para poder apreciarla, para ello se involucra a un tercer país fuera del bloque, el cual es perjudicado por la conformación de la unión aduanera. Es necesario precisar que antes de la formación de la

unión se tenía aranceles comunes e iguales para todos los países, sin embargo al formarse la unión existe la posibilidad de una discriminación de productos externos, los cuales se importaban antes de la formación de la unión y que luego de conformada la agrupación están siendo dejados de lado por la nueva diferencia de precios creada por las distintas barreras arancelarias aplicadas para el mismo producto.

Para aclarar la desviación de comercio, separaremos la situación del país antes y después de la formación de la unión aduanera. En primer lugar observaremos un panorama previo a la formación de la integración, en el cual se importaba productos desde un tercer país no perteneciente al bloque y que percibía el mismo arancel al igual que los demás países, en esta etapa los precios que provenían de los futuros socios comerciales de la unión resultaban ser mayores a los provenientes de otros países. (ver gráfico Nro. C.2).

Gráfico Nro. C.2



En la situación inicial antes del formación de la unión, se puede apreciar que se tiene un precio internacional P^* al que al aplicarse el arancel T se obtiene una elevación del precio hasta $P^{B'}$, precio además al cual se vende el producto a nivel interno antes de la formación de la unión aduanera. El precio del producto en el mercado es menor al que se obtendría si proviniesen de algún país del bloque ($P^{B'}$) y que también le apliquen un arancel T .

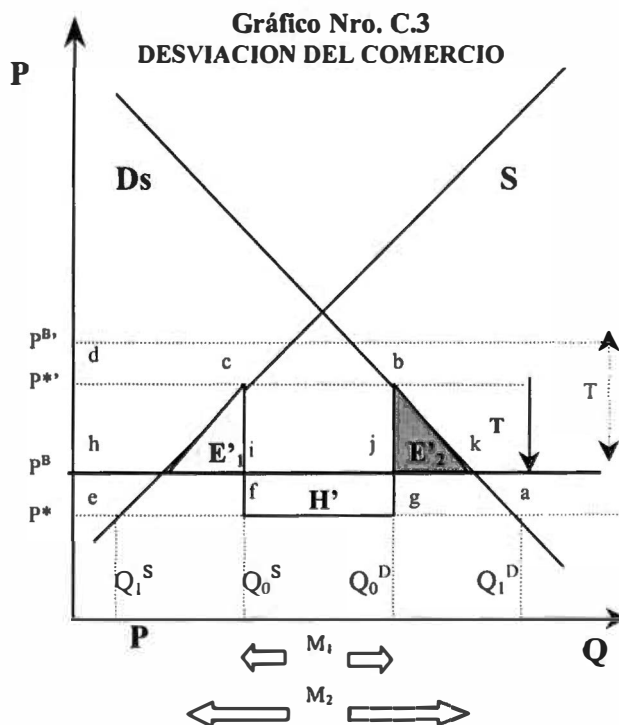
Asimismo, se puede apreciar que el principal perjudicado en esta situación es el consumidor dado que traslada parte de su excedente al gobierno vista en el área **G**, y otra parte del mismo al excedente del productor vista en el área **P**.

Esta situación antes de la formación del bloque, hace que exista una pérdida neta para la sociedad representado en los triángulos **E¹** y **E²** que al momento de la aplicación de los aranceles no se traslada a ningún agente, siendo una pérdida neta del proceso. El área **E₂** es la pérdida del excedente del consumidor y el área **E₁** es un costo que paga los consumidores por la poca eficiencia técnica productiva.

En un segundo momento, luego de la reducción de los aranceles para los países pertenecientes al bloque, se obtiene una nueva situación representada en el siguiente gráfico (Ver Gráfico Nro.C.3).

Primero apreciaremos claramente una reducción del precio del producto a nivel interno el cual pasa de **P^{*}** a **P^B**, que es el precio al que se importa de los países del bloque y que es mayor al precio internacional **P^{*}**.

Con esta ventaja clara en precios, existe la posibilidad de desplazar productos que en un primer momento provenían de un tercer país hacia productos procedentes del interior de la unión, lo cual viene hacer la desviación del comercio.



Así también, otros resultados que se observan luego de la formación de la unión es una caída de la producción nacional a favor de un avance de las importaciones, así también vemos una reducción de los ingresos del gobierno que son transferidos hacia las familias o consumidores. Así también, se puede apreciar que el excedente del productor pasa nuevamente hacia el excedente del consumidor representado en el área P.

La pérdida neta obtenida por la desviación de comercio ahora es representada por el área H', la cual antes de la reducción de los aranceles era parte de los ingresos obtenidos por el gobierno y ahora viene hacer una subvención a la producción que nuestro país paga a un país socio. Las ganancias vienen hacer nuevamente las obtenidas por el excedente del consumidor representada en el área E_2' y de la disminución de la pérdida por eficiencia productiva esquematizada por el área E_1' ,

Aquí también, se puede apreciar gráficamente que la pérdida generada por la desviación de comercio puede no ser tal, es decir convertirse en beneficios, esto solo si las ganancias obtenidas (E_1' y E_2') superan al costo de la desviación del comercio (H'). Para que esto ocurra debe cumplirse que las importaciones iniciales sean muy pequeñas, los países socios sean eficientes, la protección inicial elevada y las curvas de oferta y demanda muy elásticas, entonces se eleva la probabilidad que sean mayores los beneficios que los costos de la integración.

Dentro de la teoría de la integración, la formación de una unión aduanera viene hacer un avance hacia el libre comercio, es decir un paso importante para una apertura multilateral, sin embargo puede llegar a no ser un óptimo de Pareto³⁵ si los efectos de la desviación de

35 Óptimo de Pareto se define como una situación en la que no se puede conseguir un aumento en los beneficios sin que ello implique un perjuicio para otro.

comercio superan a los de la creación de comercio como resultado del establecimiento de una barrera arancelaria común hacia terceros³⁶. Sin embargo, Lipsey demostró que bajo ciertas condiciones la desviación de comercio puede ser beneficiosa ya que puede ser compensada por el efecto que tiene sobre el consumo.

Esta teoría esta sujeta a muchas críticas por los supuestos base ya planteados, en especial existe un supuesto que puede ser de importancia para la situación de nuestros países en desarrollo y que impide que los beneficios de la integración se den en toda su magnitud y estos vienen hacer los costos de transporte que según esta metodología son considerados nulos o insignificantes, pese a esto será muy útil conocer los resultados de aplicar esta metodología.

³⁶ La unión aduanera se considera una situación sub-óptimo en el sentido de Pareto.