



# NOTA DE POLÍTICA N° 9

## RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS SOBRE LA POLÍTICA COMERCIAL ENTRE PERÚ Y LA UNIÓN EUROPEA <sup>1 2</sup>

GERMÁN ALARCO y CÉSAR CASTILLO

Noviembre, 2019

### GERMÁN ALARCO

Profesor de la Escuela de Postgrado de la Universidad del Pacífico e investigador del CIUP. Licenciado en Economía de la UP. Maestro en Economía por el Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C. (CIDE), con más de 16 libros y 45 artículos académicos en revistas internacionales y nacionales. Fue presidente del CEPLAN, Viceministro de Economía, exfuncionario del BCRP, funcionario público en México y Director de empresas públicas. g.alarcotosoni@up.edu.pe

### CÉSAR CASTILLO

Profesor del Departamento de Economía y del Departamento de Ciencias Sociales y Políticas de la Universidad del Pacífico. Licenciado y Magíster en Economía de la Universidad del Pacífico. Estudia una Maestría en Filosofía en la PUCP. Fue consultor del CEPLAN y asistente de investigación de la Escuela de Postgrado de la Universidad del Pacífico. c.castillo@up.edu.pe

## 1. Resumen Ejecutivo

La apertura comercial y los Tratados de Libre Comercio (TLC) son importantes para abrir nuestras posibilidades de exportar más y, de esta forma, de acuerdo con el modelo de Thirlwall (2003), elevar el crecimiento del producto bruto interno (PBI) potencial de la economía. Sin embargo, los TLC parecieran haber ingresado a una fase de rendimientos decrecientes: contribuyen al comercio y al crecimiento económico, pero cada vez menos.

Por ello, los TLC no pueden ir solos, como políticas aisladas, pues esto solamente sería garantía de resultados mediocres. Necesitan acompañarse tanto de una política cambiaria que evite la apreciación de las monedas nacionales, como de un planeamiento estratégico alineado con señales de mercado para establecer el rumbo, las estrategias y los incentivos. Se requieren políticas complementarias para que puedan tener éxito. El timing es clave, siendo previa la política industrial y de desarrollo tecnológico a la comercial.

A la luz de los primeros resultados de los TLC y los cambios recientes en la política comercial en el ámbito internacional, se debe considerar diversos ajustes y cambios a la política comercial internacional. Aunque sea algo tarde, se puede actuar en términos de una política industrial; de ciencia, tecnología e innovación; de promover alianzas con la inversión extranjera; de inversión en capital humano; entre otras. No existe una receta general para la política comercial de todas las economías en desarrollo, pues hay muchas particularidades en juego. Nunca es tarde para reconsiderar estrategias y políticas, a luz de los nuevos desafíos mundiales.

1. Una versión preliminar a este documento fue desarrollada y financiada por la Red Peruana por la Globalización con Equidad, con el título Análisis y propuestas sobre el TLC de Perú con la Unión Europea. ¿Dónde estamos cinco años después y hacia dónde vamos?, (red GE), publicado en octubre del 2018.

2. Se agradece el apoyo de Martín Astocondor y Toribio Sanchium como asistentes de investigación. Asimismo, los comentarios de Patricia del Hierro.

**TABLA DE CONTENIDO**

<b>I. PANORAMA GLOBAL</b> .....	4
<b>II. ANÁLISIS DETALLADO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL PERÚ HACIA Y DESDE LA UNIÓN EUROPEA</b> .....	5
<b>1. Análisis mediante el sistema armonizado</b> .....	6
<b>2. Análisis por uso y destino económico</b> .....	8
<b>3. Análisis por contenido tecnológico</b> .....	8
<b>4. Análisis por principales productos</b> .....	11
<b>III. ESTRATEGIAS DE POLÍTICA COMERCIAL INTERNACIONAL QUE CONTRIBUYEN AL PBI</b> .....	15
<b>IV. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PARA EL PERÚ</b> .....	18
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	21
<b>ANEXOS</b> .....	24
<b>Anexo 1</b> <b>Relación entre el PBI, el comercio internacional, los TLC y la participación salarial</b> .....	24
<b>Anexo 2</b> <b>Importancia de las exportaciones del Perú para los principales bloques comerciales</b> .....	29
<b>Anexo 3</b> <b>Efectos de la apertura comercial sobre el potencial de crecimiento de la economía peruana</b> .....	29

## Introducción

Los cambios recientes en la política comercial en el ámbito internacional son la oportunidad ideal para repensar los contenidos y revisar nuestras políticas con relación a la negociación de Acuerdos comerciales Internacionales y/o tratados de libre comercio (TLC). Las bases del sistema comercial internacional se están resquebrajando por las recientes medidas arancelarias impuestas por los Estados Unidos, especialmente contra China y otras economías, y las réplicas que ya generaron. El panorama comercial internacional está convulsionado.

Existe una tendencia decreciente en el comercio internacional respecto del PBI que no debe llevarnos a cruzarnos de brazos. Se debe buscar nuevos productos, nuevos mercados y procurar una mayor participación en las cadenas de valor internacionales. El esfuerzo de diversificar la estructura productiva y exportadora con productos de alto valor agregado es esencial, así como la transferencia tecnológica. Se debe rehabilitar el rol de la política industrial desde los ámbitos nacional y de las diferentes regiones del país; asimismo, el de la política cambiaria. La tarea que tenemos por delante es difícil, cuando la evidencia empírica muestra que los rendimientos en términos de mayor comercio internacional, a propósito de nuevos TLC, son decrecientes. Más que una política comercial tradicional a partir de más TLC, se debe insistir en la política industrial para la diversificación productiva y el desarrollo tecnológico de productos de alto valor agregado.

Es necesario recordar que muchos de los países considerados hoy como desarrollados, aplicaron políticas restrictivas para serlo. También utilizaron diversas prácticas promotoras para sectores productivos específicos. Asimismo, hay que tener presente que el aprovechamiento de las ventajas comparativas implica conocimientos y capacidades que no son innatas y debemos cultivar. Se construyen a lo largo del tiempo y, para ello, se requieren recursos humanos y financieros previos. En el extremo, las ventajas competitivas dinámicas se logran a partir del aprendizaje, la producción y la mejora continua (Alarco 2015).

Los objetivos de este documento, que comprende tres secciones, son diversos. En primer lugar, se realiza un análisis del comercio internacional global y por grupos de productos respecto del PBI mundial; y se evalúa la relación de los TLC y los volúmenes de comercio internacional. Asimismo, se analiza la importancia del comercio internacional del Perú con relación a cada uno de los principales bloques comerciales, determinando si la relación es superavitaria o deficitaria y cuál es su tendencia.

En segundo lugar, se pretende medir la penetración de las exportaciones peruanas en los diferentes bloques comerciales, destacando el caso de la Unión Europea (UE). Además, a la luz del quinto aniversario del TLC del Perú con la Unión Europea, se analiza al detalle el comercio exterior con dicho bloque -considerando el sistema de clasificación armonizada, por uso o destino económico (Cuode) y por nivel tecnológico- y la competitividad de los principales productos de exportación.

En tercer lugar, se analizan algunas estrategias de política comercial y económica para mejorar la contribución del comercio exterior al PBI y, por último, en cuarto lugar, se dan unas recomendaciones de política para los tomadores de decisiones en el Perú. Cabe resaltar que en este documento no se analizan los efectos del acuerdo comercial sobre algunos sectores productivos en particular, ni se analizan los otros capítulos del acuerdo sobre temas diferentes al comercio internacional de bienes. Tampoco se analiza la problemática de las restricciones para arancelarias.

## **I. PANORAMA GLOBAL**

El objetivo de esta sección es mostrar algunas tendencias del comercio internacional, del PBI real y por principales grupos de productos de exportación a nivel global.

Es indiscutible la contribución del comercio internacional (principalmente de las exportaciones) al PBI y, por tanto, la necesidad de promoverlas de manera permanente. Sin embargo, las tendencias más recientes parecerían reflejar una aportación marginal menor de estas al PBI. Esta tendencia, que reduciría la importancia relativa del comercio internacional, va a la par de los acontecimientos internacionales ocurridos en 2016: Brexit y Trump, orientadas a relieves la importancia de los mercados internos y trastocar el orden internacional hasta ahora vigente. Asimismo, a las experiencias en Gran Bretaña y los Estados Unidos, se debe agregar la mayor presencia de partidos políticos nacionalistas en muchas partes del mundo.

La encuesta sobre percepciones de riesgos y tendencias globales realizada por el World Economic Forum (2018) va en la misma línea, al destacar como una tendencia relevante el incremento de los sentimientos nacionales (nacionalismos). Asimismo, otras tendencias importantes son: la elevación de las desigualdades en los ingresos y la riqueza, el incremento de la polarización social, la elevación de la ciberdependencia, el cambio climático, la degradación del ambiente, el envejecimiento poblacional, el incremento de la movilidad internacional y el crecimiento de las clases medias en las economías emergentes.

En el anexo 1 se muestra la relación entre el PBI, el comercio internacional, los TLC y la participación salarial en el producto global. Al respecto, se muestra la evolución conjunta del PBI mundial real y de los principales grupos de productos de exportación mundial, de acuerdo con la información de la Organización Mundial de Comercio (s.f) y se determina que ahora lo más dinámico del comercio internacional a nivel agregado son las manufacturas y los productos agrícolas, mientras que los hidrocarburos y los productos mineros van por debajo de la tendencia del PBI.

Asimismo, se indica que la profusión de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) o TLC extiende las ventajas arancelarias y para arancelarias para un número cada vez mayor de economías, generando oportunidades y beneficios para los miembros de la asociación. Sin embargo, en la medida que estos acuerdos se extienden a más economías, los beneficios marginales tienden a ser menores.

Del mismo modo, explica cómo las tendencias decrecientes con relación a la participación de los sueldos y salarios en el PBI mundial reducen la demanda y el tamaño de los mercados globales. Y cómo la carrera desenfrenada de muchas economías por reducir la cuota salarial conduce, de manera inexorable, al estancamiento de la demanda y la producción global, donde muchos más TLC generarían muy pocos resultados.

En el anexo 2 se analiza la reducida importancia de nuestras exportaciones respecto de las importaciones de EE.UU., China y la Unión Europea. Asimismo, el anexo 3 explica cómo el modelo de Thirlwall (2003) puede ser útil para evaluar los efectos de la disponibilidad de divisas como restricción al crecimiento del Perú. La ampliación de la capacidad exportadora y de las exportaciones es clave para el aumento del producto potencial. Sin embargo, una apertura comercial drástica por el lado de las importaciones, más si se acompaña con una apreciación de la moneda nacional, reduce la tasa de crecimiento del PBI potencial al elevar la elasticidad importaciones-producto.

## **II. ANÁLISIS DETALLADO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL PERÚ HACIA Y DESDE LA UNIÓN EUROPEA**

El inicio de la negociación formal del Acuerdo Comercial entre el Perú y la Unión Europea o TLC del Perú con la Unión Europea fue en enero de 2009 y culminó el 28 de febrero de 2010, luego de nueve rondas de negociación. Después de los procesos internos de cada una de las partes, el acuerdo se suscribió el 26 de junio de 2012 y entró en vigencia el 1 de marzo de 2013. Los temas incluidos en la negociación fueron: acceso a mercados; reglas de origen; asuntos aduaneros y facilitación del comercio; obstáculos técnicos al comercio; medidas sanitarias y fitosanitarias; defensa comercial; servicios, establecimiento y movimiento de capitales; compras públicas; propiedad intelectual; competencia; solución de diferencias, asuntos horizontales e institucionales; comercio y desarrollo sostenible y asistencia técnica y fortalecimiento de capacidades (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2017) .

El estudio oficial de aprovechamiento de este TLC, al cuarto año de vigencia, muestra luces y sombras (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2017). En el primer grupo de eventos destaca que los cronogramas respectivos de desgravación arancelaria de las importaciones se mantienen. En lo negativo, tanto las exportaciones como las importaciones totales al 2016 se han reducido. Sin embargo, mientras que las exportaciones tradicionales han disminuido, las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario, metal-mecánico y pesquero han crecido de manera significativa y las de productos químicos crecieron marginalmente.

En el caso de las exportaciones de la Unión Europea al Perú, estas se han reducido entre el primer y cuarto año del acuerdo. La mayor reducción se presenta en los bienes de capital y materiales de construcción, seguidos de las materias primas y bienes intermedios. Las exportaciones de bienes de consumo muestran una menor disminución.

Por otra parte, la supervivencia de nuevos productos y empresas exportadoras en el cuarto año del acuerdo respecto del primero no es positiva. Así, se tiene que de los 193 nuevos productos exportados en el primer año; de los 178, en el segundo año y de los 161, en el tercer año, solo 24, 29 y 54, respectivamente, se siguieron exportando hasta el cuarto año de vigencia del TLC.

Por otra parte, la supervivencia de nuevos productos y empresas exportadoras en el cuarto año del acuerdo respecto del primero no es positiva. Así, se tiene que de los 193 nuevos productos exportados en el primer año; de los 178, en el segundo año y de los 161, en el tercer año, solo 24, 29 y 54, respectivamente, se siguieron exportando hasta el cuarto año de vigencia del TLC.

### **1. Análisis mediante el sistema armonizado**

En el cuadro 1 se presenta una síntesis de los principales grupos de productos de exportación del Perú hacia la UE y de las exportaciones de la Unión Europea al Perú, a partir de las partidas estándar del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías. Al respecto, se clasifican las exportaciones en siete grupos: productos agropecuarios y alimentos, que incluyen las partidas 01-05, 06-15, 16-24, 41-43, 44-49 y 64-67; minerales y combustibles, de las partidas 25-27; textiles, confecciones, calzado y sombreros, 50-63 y 64-67; química y plásticos, con las partidas 28-38 y 39-40; minerales no metálicos y metálica, con las partidas 68-71 y 72-83; maquinaria, artículos eléctricos y electrónicos y equipo de transporte, con las partidas 84-85 y 86-89; otras manufacturas y diversos, 90-97 y 98-99. La información se presenta para los años 1992, 2000, 2010 y el período 2013-2017.

Se identifican algunos cambios significativos entre la estructura de nuestras exportaciones a la Unión Europea de 1992 respecto de 2017. El primer elemento por destacar es que antes se exportaban minerales procesados, en particular refinados, y ahora son simplemente concentrados de minerales. Por esta razón, se eleva la participación del grupo minerales al 36,7% de las exportaciones totales. En segundo lugar, las exportaciones no tradicionales de productos del sector agropecuario y alimentos han elevado de manera significativa su participación: hasta el 41,2% del total exportado. En tercer lugar, la participación de los productos textiles y confecciones era relevante en los años noventa, mientras que ahora son pequeñas: equivalen al 2,3% de las exportaciones totales. En cuarto lugar, aunque de poca importancia, también se observa la mayor participación de las exportaciones de productos químicos y plásticos, así como de artículos eléctricos.

Entre 2013 y 2017, el valor de las exportaciones totales hacia la Unión Europea se ha reducido. Las exportaciones de productos agropecuarios y alimentos se han elevado, tanto en términos absolutos como relativos. Asimismo, aunque con menor importancia, se han elevado las exportaciones de productos químicos y plásticos, maquinaria y artículos eléctricos. Por el contrario, se han reducido las de minerales y combustibles, textiles y confecciones, y minería no metálica.

Las importaciones totales del Perú con origen en la Unión Europea se han reducido en el período 2013-2017. Solo ha aumentado ligeramente el grupo de textiles y confecciones, productos agropecuarios y alimentos, minerales y combustibles, química y plásticos, y otras manufacturas diversas; mientras que se redujo el resto de grupos de productos. Las mayores caídas fueron en maquinaria, artículos eléctricos y electrónicos, y equipo de transporte. También disminuyeron las importaciones de minerales no metálicos y metálica.

**CUADRO 1. EXPORTACIONES DEL PERÚ A LA UNIÓN EUROPEA EN LA CLASIFICACIÓN ARMONIZADA, 1992-2017 (EN MILES DE US\$ Y %)**

Clasificación - Exportaciones	1992		2000		2010		2013		2014		2015		2016		2017	
	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%
Productos agropecuarios y alimentos	206.748	24,16	541.396	35,85	2.000.382	30,40	2.322.694	33,03	2.591.935	40,56	2.381.264	44,69	2.685.676	48,82	2.685.219	41,17
Minerales y combustibles	89.240	10,43	143.764	9,52	2.756.645	41,90	2.857.381	40,63	2.314.031	36,21	1.824.264	34,24	1.647.716	29,95	2.395.218	36,73
Textiles, confecciones, calzado y sombreros	137.059	16,02	99.455	6,59	169.441	2,58	172.487	2,45	186.677	2,92	160.852	3,02	149.768	2,72	150.628	2,31
Química y plásticos	11.084	1,30	25.975	1,72	187.382	2,85	98.042	1,39	120.185	1,88	111.648	2,10	125.448	2,28	146.415	2,24
Minerales no metálicos y metálica	409.514	47,85	693.694	45,93	1.442.773	21,93	1.566.790	22,28	1.150.193	18,00	826.378	15,51	863.904	15,70	1.117.598	17,14
Maquinaria, artículos eléctricos, electrónicos y equipo de transporte	954	0,11	3.479	0,23	16.257	0,25	9.290	0,13	20.737	0,32	16.212	0,30	21.578	0,39	20.872	0,32
Otras manufacturas y diversos	1.146	0,13	2.519	0,17	6.288	0,10	6.151	0,09	7.144	0,11	8.004	0,15	7.464	0,14	6.064	0,09
<b>Total</b>	<b>855.745</b>	<b>100,00</b>	<b>1.510.282</b>	<b>100,00</b>	<b>6.579.167</b>	<b>100,00</b>	<b>7.032.835</b>	<b>100,00</b>	<b>6.390.902</b>	<b>100,00</b>	<b>5.328.622</b>	<b>100,00</b>	<b>5.501.553</b>	<b>100,00</b>	<b>6.522.013</b>	<b>100,00</b>

**IMPORTACIONES DEL PERÚ DE LA UNIÓN EUROPEA EN LA CLASIFICACIÓN ARMONIZADA, 1992-2017 (EN MILES DE US\$ Y %)**

Clasificación - importaciones	1992		2000		2010		2013		2014		2015		2016		2017	
	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%
Productos agropecuarios y alimentos	100.075	11,69	117.256	7,76	283.465	4,31	460.515	6,55	517.327	8,09	497.736	9,34	459.010	8,34	480.300	9,87
Minerales y combustibles	2.292	0,27	15.027	1,00	36.330	0,55	71.839	1,02	65.031	1,02	83.370	1,56	54.586	0,99	117.777	2,42
Textiles, confecciones, calzado y sombreros	6.248	0,73	21.360	1,41	46.188	0,70	68.387	0,97	74.158	1,16	71.726	1,35	69.042	1,25	75.691	1,56
Química y plásticos	118.698	13,87	213.024	14,10	702.769	10,68	1.013.128	14,41	985.805	15,43	968.949	18,18	1.005.490	18,28	1.069.980	21,99
Minerales no metálicos y metálica	39.792	4,65	91.979	6,09	389.422	5,92	491.033	6,98	46.098	7,21	410.488	7,70	394.692	7,17	406.699	8,36
Maquinaria, artículos eléctricos, electrónicos y equipo de transporte	247.556	28,93	370.905	24,56	1.547.025	23,51	2.794.222	39,73	2.542.596	39,78	2.163.562	40,60	2.107.989	38,32	2.390.658	49,12
Otras manufacturas y diversos	20.880	2,44	42.618	2,82	181.237	2,75	301.226	4,28	294.219	4,60	277.348	5,20	277.434	5,04	325.653	6,69
<b>Total</b>	<b>535.542</b>	<b>100,00</b>	<b>872.169</b>	<b>100,00</b>	<b>3.186.437</b>	<b>100,00</b>	<b>5.200.350</b>	<b>100,00</b>	<b>4.940.234</b>	<b>100,00</b>	<b>4.473.179</b>	<b>100,00</b>	<b>4.368.243</b>	<b>100,00</b>	<b>4.866.759</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Elaboración propia, con base en UNCTAD, s.f.

## **2. Análisis por uso y destino económico**

La clasificación por uso o destino económico (Cuode) reorganiza las partidas armonizadas en tres grandes grupos: bienes de consumo (no duraderos y duraderos), materias primas y productos intermedios (combustibles y lubricantes, para la agricultura y para la industria); y bienes de capital y materiales de construcción (materiales de construcción, agricultura y equipo de transporte). Se utiliza la metodología de reclasificación desarrollada por la CEPAL (1986). En el cuadro 2 se presentan los valores y la estructura porcentual de las exportaciones del Perú a la Unión Europea para los años 1992, 2000, 2010 y de 2013 al 2017. Al final, se presenta la partida 'diversos' y otras partidas no consideradas en el CUCI Revisión 1.

Dentro de las exportaciones del Perú a la Unión Europea destacan, en primer lugar, las materias primas y los productos intermedios, seguidas por los bienes de consumo no duradero. Con una participación mínima están los bienes de capital, materiales de construcción y los bienes de consumo duradero. Entre 1992 y 2017 se ha elevado la participación de las exportaciones de bienes de consumo no duraderos, mientras que la de materias primas y productos intermedios para la industria ha sido más fluctuante. Sin embargo, en el caso de los bienes de consumo no duradero menos esenciales, estos podrían oscilar más que las materias primas y productos intermedios para la industria ante afectaciones de los ingresos, demanda y producto europeo.

En el cuadro 3 se muestran las importaciones del Perú con origen de la Unión Europea. En primer lugar, sobresale la importación de bienes de capital para la industria, equipo de transporte, seguidos de las materias primas para la industria y los bienes de consumo no duradero. Entre los años 2013 y 2017 se elevaron las importaciones de bienes de consumo no duradero, las importaciones de bienes de capital y productos intermedios para la agricultura; en cambio, se redujeron las importaciones de bienes de consumo duradero, las materias primas y los productos intermedios para la industria y el equipo de transporte. Por último, debe resaltarse que en el caso del año 2017 se han incrementado las operaciones en el rubro de otros, tanto por el lado de las exportaciones como de las importaciones.

## **3. Análisis por contenido tecnológico**

Para analizar el nivel tecnológico del comercio exterior de las exportaciones del Perú a la Unión Europea y las exportaciones de la Unión Europea hacia al Perú, se utiliza la clasificación desarrollada por Lall (2000). Con este ordenamiento se establecen cinco categorías de exportaciones: materias primas, manufacturas basadas en recursos naturales, manufacturas de baja tecnología, manufacturas de mediana tecnología, manufacturas de alta tecnología y otras transacciones (que excluye el oro). En el cuadro 4 solo se presentan los resultados para fechas determinadas: 1992, 2000, 2010 y para el período 2013-2017.



**CUADRO 2. EXPORTACIONES DEL PERÚ A LA UNIÓN EUROPEA EN LA CLASIFICACIÓN CUODE 1992-2017 (EN MILES DE US\$ Y %)**

Cod.	Clasificación Exportaciones	1992		2000		2010		2013		2014		2015		2016		2017	
		Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%
1	Bienes de consumo no duradero	136.373	17,67	155.544	18,80	1.035.222	15,19	1.335.739	19,41	1.517.745	22,81	1.544.862	27,99	1.730.793	30,78	1.272.107	20,20
2	Bienes de consumo duradero	3.505	0,45	4.216	0,51	11.420	0,17	8.829	0,13	8.495	0,13	8.085	0,15	7.656	0,14	6.881	0,10
	Materias primas y productos intermedios																
	Combustibles, lubricantes y productos conexos	93	0,01	0	0,00	105.056	1,54	554.814	8,06	341.513	5,13	192.231	3,48	239.347	4,26	538.676	8,60
3	Para la agricultura	93.970	12,18	185.808	22,46	327.142	4,80	244.575	3,55	258.073	3,88	102.483	1,86	146.922	2,61	73.420	1,20
5	Materias primas y productos intermedios para la industria (excepto construcción)	531.527	68,89	476.588	57,61	4.745.617	69,65	4.107.501	59,69	3.868.317	58,15	3.239.874	58,70	3.055.293	54,34	3.377.208	53,70
	Bienes de capital y materiales de construcción																
6	Materiales de construcción	4.989	0,65	2.342	0,28	5.867	0,09	11.684	0,17	14.918	0,22	18.792	0,34	13.694	0,24	3.064	0,05
8	Bienes de capital para la agricultura	5	0,00	1	0,00	8	0,00	121	0,00	88	0,00	41	0,00	17	0,00	191.039	0,00
9	Bienes de capital para la industria	559	0,07	2.295	0,28	14.453	0,21	9.671	0,14	17.848	0,27	14.303	0,26	19.085	0,34	14.156	0,20
	Equipo de transporte	315	0,04	379	0,05	564	0,01	1.233	0,02	1.045	0,02	2.559	0,05	2.715	0,05	1.710	0,03
1000	Diversos	256	0,03	27	0,00	73	0,00	52	0,00	222	0,00	1.321	0,02	1.058	0,02	86	0,00
	Otras partidas del CUCI Revisión 1	1	0,00	0	0,00	568.456	8,34	607.045	8,82	624.408	9,39	394.944	7,16	405.846	7,22	1.003.795	16,00
	<b>Total</b>	<b>771.595</b>	<b>100,00</b>	<b>827.199</b>	<b>100,00</b>	<b>6.813.878</b>	<b>100,00</b>	<b>6.881.265</b>	<b>100,00</b>	<b>6.652.672</b>	<b>100,00</b>	<b>5.519.496</b>	<b>100,00</b>	<b>5.622.427</b>	<b>100,00</b>	<b>6.291.295</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Elaboración propia, con base en UNCTAD, s.f.

**CUADRO 3. IMPORTACIONES DEL PERÚ DE LA UNIÓN EUROPEA EN LA CLASIFICACIÓN CUODE, 1992-2017 (EN MILES DE US\$ Y %)**

Cod.	Clasificación Importaciones	1992		2000		2010		2013		2014		2015		2016		2017	
		Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%
1	Bienes de consumo no duradero	78.665	13,84	126.935	12,29	258.947	7,51	460.206	8,21	518.421	9,56	492.803	10,04	477.945	10,27	373.122	7,07
2	Bienes de consumo duradero	43.507	7,65	103.232	10,00	215.092	6,24	392.939	7,01	399.328	7,37	391.646	7,98	373.438	8,02	317.582	6,02
	Materias primas y productos intermedios																
	Combustibles, lubricantes y productos conexos	649	0,11	953	0,09	4.799	0,14	12.045	0,21	7.348	0,14	9.120	0,19	8.958	0,19	13.714	0,26
3	Para la agricultura	10.010	1,76	28.617	2,77	88.644	2,57	116.652	2,08	97.132	1,79	92.938	1,89	102.610	2,20	88.614	1,68
5	Materias primas y productos intermedios para la industria (excepto construcción)	202.743	35,66	337.171	32,66	923.724	26,80	1.171.550	20,90	1.240.622	22,88	1.177.958	24,00	1.205.788	25,90	1.038.622	19,68
	Bienes de capital y materiales de construcción																
6	Materiales de construcción	10.094	1,78	47.914	4,64	104.588	3,03	195.237	3,48	179.092	3,30	164.497	3,35	148.916	3,20	137.934	2,61
8	Bienes de capital para la agricultura	2.788	0,49	2.361	0,23	14.304	0,42	36.484	0,65	38.547	0,71	50.273	1,02	38.444	0,83	40.867	0,77
9	Bienes de capital para la industria	165.135	29,05	318.679	30,87	1.201.786	34,87	2.031.050	36,23	1.961.131	36,17	1.662.968	33,88	1.570.403	33,74	1.451.472	27,50
	Equipo de transporte	52.981	9,32	65.797	6,37	248.615	7,21	625.502	11,16	344.332	6,35	264.920	5,40	318.594	6,84	492.434	9,33
1000	Diversos	1.001	0,18	821	0,08	94	0,00	11.783	0,21	22.113	0,41	6.819	0,14	208	0,00	14.907	0,28
	Otras partidas del CUCI Revisión 1	969	0,17	0	0,00	385.833	11,20	551.882	9,85	613.697	11,32	594.003	12,10	409.457	8,80	1.308.967	24,80
	<b>Total</b>	<b>568.541</b>	<b>100,00</b>	<b>1.032.480</b>	<b>100,00</b>	<b>3.446.427</b>	<b>100,00</b>	<b>5.605.329</b>	<b>100,00</b>	<b>5.421.761</b>	<b>100,00</b>	<b>4.907.946</b>	<b>100,00</b>	<b>4.654.761</b>	<b>100,00</b>	<b>5.278.234</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Elaboración propia, con base en UNCTAD, s.f.

**CUADRO 4. EXPORTACIONES DEL PERÚ A LA UNIÓN EUROPEA EN LA CLASIFICACIÓN POR CONTENIDO TECNOLÓGICO, 1992-2017 (EN MILES DE US\$ Y %)**

Clasificación - Exportaciones	1992		2000		2010		2013		2014		2015		2016		2017	
	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%
Materias primas	235.578	27,95	580.974	38,67	2.308.996	50,56	2.338.198	48,02	2.579.215	54,53	2.307.275	57,45	2.735.342	60,94	4.433.897	67,98
Manufactura basada en recursos naturales	394.666	46,82	381.838	25,42	1.792.035	39,24	1.633.763	33,56	1.654.220	34,98	1.329.547	33,11	1.273.044	28,36	1.458.840	22,37
Manufactura de baja tecnología	123.553	14,66	87.676	5,84	184.280	4,04	189.663	3,90	201.752	4,27	173.355	4,32	169.560	3,78	177.668	2,72
Manufactura de mediana tecnología	2.856	0,34	6.103	0,41	37.312	0,82	88.695	1,82	59.675	1,26	43.575	1,09	80.211	1,79	60.333	0,93
Manufactura de alta tecnología	579	0,07	1.705	0,11	4.279	0,09	4.673	0,10	7.757	0,16	6.436	0,16	8.996	0,20	8.078	0,12
Oro	83.388	9,89	443.778	29,54	239.082	5,24	613.371	12,60	226.489	4,79	153.746	3,83	219.865	4,90	382.214	5,86
Otras transacciones (sin oro)	2.349	0,28	184	0,01	542	0,01	486	0,01	543	0,01	1.880	0,05	1.852	0,04	984	0,02
<b>Total</b>	<b>842.968</b>	<b>100,00</b>	<b>1.502.258</b>	<b>100,00</b>	<b>4.566.526</b>	<b>100,00</b>	<b>4.868.849</b>	<b>100,00</b>	<b>4.729.650</b>	<b>100,00</b>	<b>4.015.813</b>	<b>100,00</b>	<b>4.488.870</b>	<b>100,00</b>	<b>6.522.013</b>	<b>100,00</b>

**IMPORTACIONES DEL PERÚ DE LA UNIÓN EUROPEA EN LA CLASIFICACIÓN POR CONTENIDO TECNOLÓGICO, 1992-2017 (EN MILES DE US\$ Y %)**

Clasificación - Importaciones	1992		2000		2010		2013		2014		2015		2016		2017	
	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%
Materias primas	49.987	9,48	36.390	3,83	52.041	1,82	93.802	2,00	116.794	2,65	96.924	2,43	82.663	2,12	89.822	1,85
Manufactura basada en recursos naturales	103.585	19,64	178.206	18,75	449.961	15,71	667.412	14,20	651.401	14,77	716.218	17,94	641.489	16,42	757.584	15,57
Manufactura de baja tecnología	57.945	10,99	145.846	15,34	399.274	13,94	584.517	12,44	564.316	12,80	498.769	12,49	487.338	12,48	525.990	10,81
Manufactura de mediana tecnología	240.660	45,64	389.154	40,94	1.499.861	52,37	2.686.394	57,15	2.340.427	53,07	1.969.513	49,33	2.160.896	55,33	2.652.838	54,51
Manufactura de alta tecnología	68.717	13,03	182.336	19,18	436.384	15,24	619.923	13,19	673.494	15,27	668.281	16,74	500.870	12,82	791.983	16,27
Oro	0	0,00	0	0,00	33	0,00	84	0	48	0,00	92	0,00	26	0	60	0,00
Otras transacciones (sin oro)	6.406	1,21	18.563	1,95	26.680	0,93	48.149	1,02	63.743	1,45	42.817	1,07	32.309	0,83	48.480	1,00
<b>Total</b>	<b>527.301</b>	<b>100,00</b>	<b>950.496</b>	<b>100,00</b>	<b>2.864.234</b>	<b>100,00</b>	<b>4.700.281</b>	<b>100,00</b>	<b>4.410.222</b>	<b>100,00</b>	<b>3.992.615</b>	<b>100,00</b>	<b>3.905.592</b>	<b>100,00</b>	<b>4.866.758</b>	<b>100,00</b>

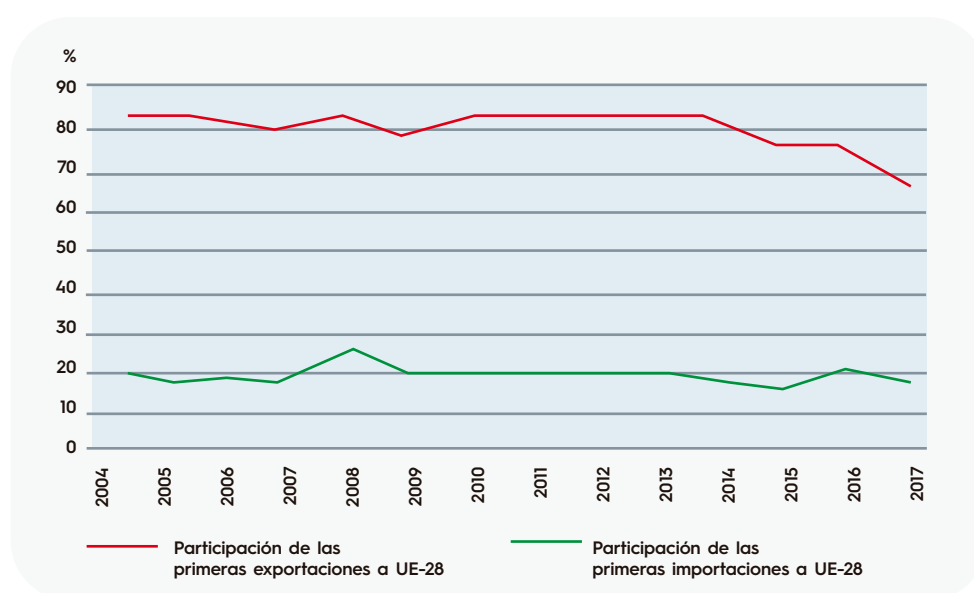
Fuente: Elaboración propia, con base en UNCTAD, s.f.

Entre 2013 y 2017 se elevó la participación de las exportaciones de materias primas a la par que se redujo la de manufactura basada en recursos naturales. Lo anterior se debe a la exportación de concentrados de minerales, en lugar de remitir productos refinados o con algún procesamiento. Asimismo, se redujeron las exportaciones de manufacturas de baja y mediana tecnología. Aunque con un monto pequeño, se duplicaron las exportaciones de manufactura de alta tecnología, de US\$ 4.70 millones hasta US\$ 8 millones, pero solo representaron el 0,1% de nuestras exportaciones hacia Europa en 2017. Todas las exportaciones por grupo y total de la Unión Europea hacia al Perú han crecido ligeramente entre 2013 y 2017. Sin embargo, en términos de participación porcentual, se han elevado la de manufactura de alta tecnología y la basada en recursos naturales. Se observan descensos en el resto de los grupos de la clasificación.

#### 4. Análisis por principales productos

A partir de la información proporcionada por la Asociación de Exportadores (ADEX s.f.), se han seleccionado los 20 principales productos de exportación de Perú hacia la Unión Europea y los 20 primeros productos importados del Perú con origen en la Unión Europea del período 2004-2017. Al respecto, en el gráfico 1 se observa una alta concentración en el caso de las exportaciones: los 20 primeros productos explican entre 84% y el 68% del total del valor de las exportaciones a la Unión Europea. Es interesante anotar que, al inicio de la entrada en vigencia del TLC, la concentración fue mayor para obtener un valor menor en 2017. Por otra parte, en el caso de las importaciones de productos de la Unión Europea se observa una concentración reducida, pues los 20 primeros productos solo explican entre el 27% y 16% de las importaciones totales de dicha región. Sin embargo, desde la implantación del TLC en 2013, los 20 primeros productos representaron el 21% del total del valor importado, mientras que en 2017 fueron el 19%.

**Gráfico 1. Participación de los veinte primeros productos de exportación e importaciones del Perú a la Unión Europea, 2004-2017**



Fuente: Elaboración propia, con base en ADEX, s.f. y Sunat, s.f. para el total de las importaciones.

En el cuadro 5 se evalúa la competitividad de los principales 20 productos de exportación del Perú a la Unión Europea. Se presenta la partida arancelaria, el nombre del producto, los valores de las exportaciones para 2013 y 2017, la participación en el total de exportaciones del Perú a esa región y la participación del producto peruano con relación al total del mismo producto importado por todas las economías de la Unión Europea. Al respecto, la mayor participación del producto en el total de las exportaciones refleja una mayor competitividad relativa, pero esta información se ratifica o no dependiendo de si, para el caso de un producto particular, la participación en las importaciones totales de la Unión Europea con origen en el Perú para ese producto se eleva entre 2013 y 2017. De esta forma, el producto de origen peruano tiene una mayor presencia en los mercados europeos.

De la lista de los primeros 20 productos de exportación, 11 han ganado competitividad en el mercado europeo: oro, harina de pescado, aguacates (paltas), alambre de cobre, cinc (zinc) refinado, molibdeno, arándanos, mangos, bananas o plátanos y los demás minerales. En todos los casos, se trata de materias primas o productos agrícolas (dentro del grupo de las exportaciones no tradicionales). Por otra parte, pierden competitividad: el concentrado de cobre, cátodos de cobre refinado, estaño en bruto, café, uvas frescas, minerales de plomo, gas natural licuado, entre otros.

En el cuadro 6 se observa el detalle de los 20 principales productos de importación del Perú con origen en la Unión Europea. En la lista predominan las maquinarias y equipo, el equipo de transporte, medicamentos y vehículos. Aquí destaca la mayor competitividad europea en vehículos automotores, medicamentos para uso humano, biodiesel, controladores lógicos programables, aceites lubricantes, conductores eléctricos de cobre, papa congelada, entre los principales. Por otra parte, los productos con menor participación, entre 2013 y 2016, son los automotores para vías férreas y tranvías autopropulsados, y los vehículos y máquinas para la construcción. Asimismo, se debe recordar que el valor de las importaciones totales se ha reducido entre 2013 y 2016, y que la mayor parte de estos bienes tienen un procesamiento tecnológico entre mediano y alto.

**CUADRO 5. COMPETITIVIDAD DE LOS VEINTE PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DEL PERÚ A LA UNIÓN EUROPEA, 2013 Y 2017**

Partida	Producto	Exportaciones 2013			Exportaciones 2017		
		Millones US\$	Porcentaje	Porcentaje en importaciones UE	Millones US\$	Porcentaje	Porcentaje en importaciones UE
2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	1.598,70	23,28	30,75	1.425,26	21,85	29,29
7108120000	Oro en las demás formas en bruto	601,52	8,76	11,57	626,26	9,60	12,87
7403110000	Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado	450,47	6,56	8,67	276,51	4,24	5,68
2608000000	Minerales de cinc y sus concentrados	303,30	4,42	5,83	229,65	3,52	4,72
2301201100	Harina, polvo y "pellets", de pescado con un contenido de grasa superior a 2% en peso	166,72	2,43	3,21	213,59	3,27	4,39
8044000000	Aguacates (paltas) , frescas o secas	133,38	1,94	2,57	206,81	3,17	4,25
2711110000	Gas natural, licuado	553,30	8,06	10,64	161,15	2,47	3,31
7408110000	Alambre de cobre refinado con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 6 mm	0,00	0,00	0,00	152,86	2,34	3,14
2607000000	Minerales de plomo y sus concentrados	181,19	2,64	3,49	146,35	2,24	3,01
7901110000	Cinc sin alear, con un contenido de cinc superior o igual al 99,99% en peso	30,18	0,44	0,58	121,76	1,87	2,50
2613900000	Minerales de molibdeno y sus concentrados, sin tostar	53,96	0,79	1,04	112,74	1,73	2,32
8001100000	Estaño en bruto, sin alear	242,39	3,53	4,66	106,53	1,63	2,19
8061000000	Uvas frescas	109,15	1,59	2,10	98,65	1,51	2,03
8104000000	Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género vaccinium, frescos	0,00	0,00	0,00	97,04	1,49	1,99
2608000090	Los demás minerales	0,00	0,00	0,00	93,10	1,43	1,91
8045020000	Mangos y mangostanes, frescos o secos	61,98	0,90	1,19	86,73	1,33	1,78
2710121900	Las demás gasolinis sin tetraetilo de plomo	0,00	0,00	0,00	72,68	1,11	1,49
9011190000	Los demás café sin tostar, sin descafeinar	378,64	5,51	7,28	65,01	1,00	1,34
2710191510	Carburreadores tipo queroseno para reactores y turbinas destinado a las empresas de aviación	139,98	2,04	2,69	62,87	0,96	1,29
8039011000	Bananas, incluidos los plátanos tipo "cavendish valery" frescos	55,45	0,81	1,07	53,23	0,82	1,09
Total de exportaciones		5.060,31	73,70		4.408,78	67,60	

Fuente: Elaboración propia, con base en UNCTAD, s.f.

**CUADRO 6. DETALLE DE LOS VEINTE PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DEL PERÚ CON ORIGEN EN LA UNIÓN EUROPEA, 2013 Y 2017**

Partida	Producto	Importaciones 2013		Importaciones 2017	
		Millones US\$	Porcentaje	Millones US\$	Porcentaje
8603100000	Automotores para vías férreas y tranvías, autopropulsados De fuente externa. De electricidad	134,11	2,58	198,35	4,09
3004902900	Los demás medicamentos para uso humano	160,24	3,08	160,84	3,32
8703239020	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 3.000 cm <sup>3</sup> : - Los demás ensamblados	119,98	2,31	98,04	2,02
8503000000	Partes identificables como destinadas, exclusiva a máquinas de las partidas 85.01 a 85.02	2,37	0,05	67,33	1,39
3826000000	Biodiésel y sus mezclas, sin aceites de petróleo o de mineral bituminoso o con un contenido inferior al 70 % en peso	0,00	0,00	59,02	1,22
8537109000	Los demás controladores lógicos programables	28,49	0,55	56,20	1,16
8474900000	Partes de máquinas y aparatos de la partida noN° 84.74	43,35	0,83	52,66	1,09
8703231000	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 3.000 cm <sup>3</sup> : - Camperos (4 x 4)	17,60	0,34	46,85	0,97
8419899900	Los demás autoclaves	8,24	0,16	43,41	0,90
4011800000	Neumáticos de los tipos de los utilizados en vehículos y máquinas para la construcción, minería o mantenimiento industrial	0,00	0,00	35,30	0,73
7308909000	Los demás construcciones y sus partes de fundición de hierro o acero	53,86	1,04	35,26	0,73
8704230000	Vehículos diesel para transporte de mercancías con carga > 20 t	101,66	1,96	34,38	0,71
7210120000	Productos laminados planos de hierro o acero estañados, espesor < 0,5 mm	36,91	0,71	33,76	0,70
3002209000	Vacunas para medicina humana - Las demás	47,10	0,91	33,52	0,69
2710121339	Las demás gasolinas sin tetraetileno de plomo, para motores de vehículos automóviles, con un número de octano research (ron) superior o igual 90, pero inferior a 95	52,66	1,01	32,83	0,68
2710193800	Las demás preparaciones a base de aceites pesados : otros aceites lubricantes	28,00	0,54	31,55	0,65
2208300000	Whisky	30,38	0,58	30,15	0,62
8430410000	Máquinas de sondeo o perforación ,autopropulsadas	35,25	0,68	26,08	0,54
8544491090	Los demás conductores eléctricos de cobre	23,45	0,45	26,02	0,54
2004100000	Papa (patatas) congeladas	16,06	0,31	23,11	0,48
Total de exportaciones		939,71	18,08	1.124,65	23,19

Fuente: Elaboración propia, con base en UNCTAD, s.f.

Estos resultados son similares a los planteados por Dingemans y Ross (2012), quienes señalaron que los acuerdos comerciales de las principales economías de América Latina, entre 1990 y 2008, han crecido alrededor de los mismos productos a los mismos mercados. La expansión ha sido, en el margen, intensivo y no extensivo.

### III. ESTRATEGIAS DE POLÍTICA COMERCIAL INTERNACIONAL QUE CONTRIBUYEN AL PBI

En teoría, el comercio exterior es un estimulante importante del crecimiento económico, que tiende a promover la igualdad interna e internacional de los rendimientos de los factores –si hay movilidad en ellos–. El comercio exterior ayuda a los países a impulsar y remunerar a los sectores donde cada economía tiene ventaja comparativa. Asimismo, la autonomía y la autarquía basadas en el aislamiento se consideran económicamente inferiores a la participación en un mundo de comercio libre e ilimitado (Todaro, 1982).

Sin embargo, este autor también nos recuerda que algunos de los supuestos de la teoría clásica del comercio internacional no se cumplen. La presencia de subempleo y desempleo extendidos (contrario al pleno empleo) de algunos países del tercer mundo generarían oportunidades para ampliar la capacidad productiva y ventas a un costo reducido; y esa mano de obra excedente se podría aprovechar, mediante la protección de las industrias nacionales. En el comercio internacional, más que competencia perfecta, se observa una fuerte presencia de corporaciones multinacionales en relación asimétrica con los Estados. Las tendencias decrecientes en los precios<sup>3</sup> que se reciben por nuestras exportaciones, en especial de las materias primas, responden a la naturaleza de la demanda y la evolución de las economías más desarrolladas. Asimismo, los sectores más dinámicos del comercio exterior ubicados en las economías del tercer mundo, por lo general, están más desarticulados de las economías locales (generando enclaves), donde los principales beneficios se han orientado “de manera desproporcionada hacia los países ricos y dentro de los países pobres hacia los residentes nacionales y extranjeros más ricos” (Todaro, 1982: 495).

Tal como se señaló en Alarco (2015), la lista de observaciones a la teoría clásica y la práctica usual del comercio internacional es numerosa. En adición a los elementos anteriores, se debería anotar que los promotores actuales del libre comercio se olvidan de la historia de los países ahora desarrollados, que tuvieron períodos importantes de políticas comerciales proteccionistas (Alemania, Japón, entre otros). González (2001) reseña a grandes pensadores económicos –como Hamilton, List y Mill– en estas materias y muchos otros investigadores exploran en esta línea de investigación histórica, reforzada por evidencia empírica de economías –como las de Corea del Sur y otras asiáticas– que utilizaron medidas explícitas para el desarrollo de sectores productivos específicos, utilizando, entre otras, la política comercial (Amsden 1989).

Aun en el caso de los Estados Unidos, se soslaya que los niveles arancelarios fueron entre el 30% y 40% durante el período 1935-1945, con un tope cercano al 60% en los años treinta del siglo XX (Krugman y Obstfeld 2006). Según Rodrik (2011), gran parte de los éxitos exportadores actuales de América Latina se iniciaron a partir de una política

3. Esto no excluye que en otros períodos, la mayor demanda internacional de materias primas respecto de la producción haya generado una mejora en los términos de intercambio, como lo ocurrido en gran parte de la primera década del siglo XXI hasta 2012, con excepción de la crisis financiera internacional.

industrial en el marco de la estrategia de sustitución de importaciones de los años sesenta. Los casos de la industria de automóviles en México, la siderúrgica y de producción de aviones de Brasil, entre otros, son algunos de ellos. Tampoco se debe olvidar que mientras se pregona el libre comercio en muchos países, incluido Estados Unidos, existen muchas barreras sectoriales proteccionistas y/o barreras paraarancelarias (sector agrícola en particular) y políticas promotoras para actividades particulares (Stiglitz 2003).

A nivel teórico, Ros (2004) nos recuerda varios elementos que contrarrestan la teoría del comercio internacional tradicional, como algunos modelos de la nueva teoría internacional relativos a que el crecimiento de la productividad es un resultado del aprendizaje en la práctica y la dotación de factores deja de ser un determinante de la ventaja comparativa. Ahora, hasta los economistas estándar reconocen el concepto de las ventajas competitivas dinámicas, se crean, no se nace con ellas (Parkin 2009). Asimismo, que la presencia de competencia imperfecta y de rendimientos crecientes modifican los resultados de la teoría del comercio internacional. También nos recuerda las ventajas del apoyo a la industria naciente (más allá del argumento de las fallas de mercado relacionadas con las imperfecciones del mercado de capitales y de apropiabilidad). A la par, no se debe olvidar el fenómeno descubierto por Prebisch y Singer relativo al deterioro de los términos de intercambio, perjudiciales a los proveedores de materias primas y a los posibles impactos negativos internos, en términos de la enfermedad holandesa, generados por la exportación masiva de estos productos.

En lo conceptual, una estrategia de libre comercio procura una mejor asignación de recursos en el ámbito internacional. Sin embargo, su éxito implica preguntarse: ¿todos los países tienen alguna ventaja absoluta o relativa respecto de otras economías?, ¿cuáles son las condiciones para que estas se desarrollen y en cuánto tiempo?, ¿no se necesitan acaso ideas, recursos humanos y de capital para que estas ventajas puedan concretarse en la práctica?, ¿por qué una menor dotación de recursos humanos en cantidad y calidad o de capacidad en ciencia-tecnología e innovación limitan la posibilidad de desarrollar estas potencialidades? Las menores posibilidades de una economía, como Haití u otras de África subsahariana, son lamentablemente útiles para responder a estas interrogantes.

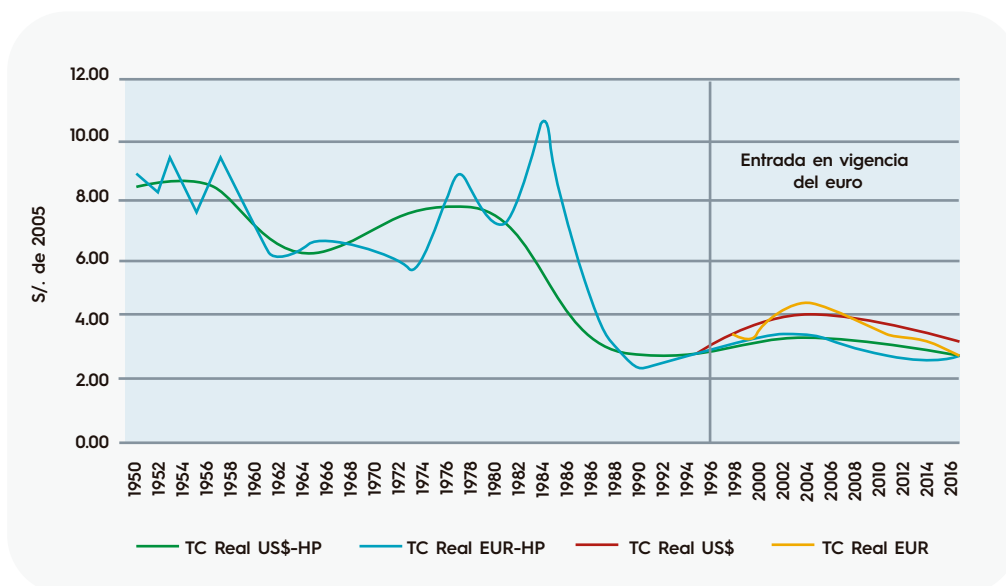
Los tres principales elementos de la política comercial, entendida en sentido amplio, deben ser: la diversificación productiva con productos de alto valor agregado, la política cambiaria y la política arancelaria y no arancelaria. Antes que exportar debe producirse, y para exportar debemos tener las señales cambiarias adecuadas y evitar la desprotección de los sectores productivos nacionales. Sin una estrategia de diversificación productiva, seguiremos exportando lo mismo de siempre. El Perú lleva siglos con la misma estructura exportadora, a diferencia de lo ocurrido con economías como Corea del Sur, China y Japón, que la modificaron muy rápido: de las materias primas hacia productos de mayor contenido tecnológico. La evolución de la paridad cambiaria real es una señal clara para inducirnos a exportar más o menos. Una moneda apreciada (tipo de cambio real reducido) desalentaría las exportaciones y, a la par, promueve mayores volúmenes de bienes y servicios importados. En cambio, con un tipo de cambio real alto se alientan las exportaciones y se desalientan las importaciones (Alarco 2018).



La lista de argumentos para promover la diversificación productiva con productos de alto valor agregado puede ser larga. Entre estos, destacan los siguientes: permitiría hacer frente a la vulnerabilidad externa, tanto por el deterioro de los términos de intercambio como por la caída de la demanda externa; es útil para hacer frente a una economía que se desacelera progresivamente, haciendo frente a la trampa de los ingresos medios; posibilita que la economía pueda dar un salto hacia otros niveles de ingresos, generando empleos de más calidad (Alarco 2014b). Según Hausmann et al. (2011), una estructura productiva más diversificada y de mayor valor agregado, y, por tanto, más compleja se asocia con mayores niveles de ingreso per cápita.

Los pequeños avances obtenidos con la estrategia de diversificación productiva en el Perú (Ghezzi, 2016) se están desvaneciendo, pues el gobierno de Pedro Pablo Kuczynski y, hasta el momento, el de Vizcarra no han continuado ni profundizado esa política, circunscribiéndose solo a aspectos puntuales y marginales. Asimismo, de acuerdo con lo mostrado en el gráfico 2, el BCRP ni el gobierno tienen una estrategia clara con relación al tipo de cambio real.<sup>4</sup> A partir de mediados de la década de los ochenta y primera parte de los noventa, se produjo una importante caída del tipo de cambio real. De ahí en adelante ha tenido ligeras subidas, pero la tendencia es hacia la baja, dando una señal negativa no solo a las exportaciones de bienes y servicios y negativa, sino también a las importaciones, al abaratarlas y promover mayores niveles de importación de bienes y servicios. La evolución de los tipos de cambio reales (S/ por dólar americano y S/ por euro) no han sido buenos compañeros de los TLC del Perú con Estados Unidos y la Unión Europea.

**Gráfico 2. Tipo de cambio real S/ por dólar americano (1950-2017) y euro (2000-2017)**



Fuente: elaboración propia, con base en BCRP, s.f.; , Banco Central Europeo, s.f.; Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, s.f. y Fondo Monetario Internacional, 2017.

4. Estos se estiman considerando el tipo de cambio promedio nominal (S/ por US\$ y por euro) por las variaciones en los índices de precios al consumidor de los Estados Unidos y Europa entre el índice de precios al consumidor del Perú. En ambos casos, a partir de los datos observados, se determina la tendencia no lineal mediante el método de Hodrick-Prescott, que muestra resultados similares a un promedio móvil de tamaño 10, sin perder observación alguna.

Según Rodrik (2005), el mejor instrumento y más potente de la política industrial es la política cambiaria. La apreciación cambiaria puede anular todos los esfuerzos relativos a diversificar la plataforma exportadora de un país. Por el contrario, una adecuada política cambiaria puede ser útil tanto para hacer frente a una apertura industrial, evitando competencia desleal, como para promover el desarrollo productivo sectorial. Al respecto, no se debe olvidar que China cuadruplicó su tipo de cambio real entre 1980 y 2003, mientras crecían aceleradamente sus exportaciones (Alarco 2014a). Asimismo, entre 1990 y 2012 fue elevando el grado de complejidad de sus exportaciones, que antes se concentraban en la colocación de textiles y confecciones, y ahora se agrupan en la maquinaria, artículos eléctricos y electrónicos (Alarco 2014b).

#### **IV. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PARA EL PERÚ**

Nadie puede negar la importancia del comercio exterior para una economía cualquiera. Asimismo, una remota e improbable estrategia aislacionista, autárquica o que procure mantener cerrada una economía afecta no solo su eficiencia, sino su capacidad de crecimiento económico.

Se puede señalar con certeza que los TLC son una pieza importante de una estrategia general de crecimiento, pero no son garantía absoluta de éxito. No son la panacea que resuelve todos los problemas y menos, los de una economía subdesarrollada.

Los cambios recientes en la política comercial internacional son la oportunidad ideal para repensar los contenidos y revisar nuestras políticas con relación a la negociación de los TLC. Las bases del sistema comercial internacional se están resquebrajando por las recientes medidas arancelarias y paraarancelarias impuestas recientemente por los Estados Unidos, en especial contra China y otras economías, y las réplicas que ya generaron. El panorama comercial internacional está convulsionado.

Debemos recordar que muchos de los países considerados hoy como desarrollados, aplicaron políticas restrictivas para serlo; así como, diversas prácticas promotoras para sectores productivos específicos. El aprovechamiento de las ventajas comparativas implica conocimientos y capacidades que no son innatas, requieren recursos previos y se construyen a lo largo del tiempo. En el extremo, las ventajas competitivas dinámicas se logran a partir del aprendizaje, la producción y la mejora continua (Alarco 2015). Se pueden establecer muchas enseñanzas ex post de los hechos, sobre cómo insertarse de manera eficaz y con eficiencia a la economía internacional. Desafortunadamente, la mayor parte de las economías latinoamericanas siguieron el mismo recetario desacertado y se olvidaron de lo que hicieron antes las economías asiáticas.

1. Es necesario analizar la evolución del volumen de comercio frente a la evolución del PBI mundial, así como realizar un análisis de la evolución de los principales grupos de productos, para definir la canasta de productos de exportación que queremos para el Perú para el futuro. Mientras el Perú mantiene su canasta exportadora, en menos de 25 años, Corea del Sur y China la han modificado hacia productos de mayor contenido tecnológico, siguiendo el principio del ciclo de vida de cualquier producto.

2. En la actualidad, existe una tendencia decreciente en el comercio internacional respecto del PBI, lo que no debe llevarnos a cruzarnos de brazos. Se debe buscar nuevos productos, nuevos mercados y procurar una mayor participación en las cadenas de valor internacionales. El esfuerzo de diversificar la estructura productiva y exportadora hacia productos de mayor valor agregado es esencial. Se debe rehabilitar el rol de la política industrial desde el ámbito nacional y el de las diferentes regiones del país.

3. La tarea que tenemos por delante es difícil, cuando la evidencia empírica muestra que los rendimientos en términos de mayor comercio internacional, a propósito de nuevos TLC, son decrecientes. Más que una política comercial tradicional, a partir de más TLC, se debe insistir en la política industrial para la diversificación productiva y de mayor valor agregado. La reestructuración productiva debe estar por delante de la política industrial. En Alarco (2014b) se presenta también un abanico de políticas específicas por implantar.

4. Los TLC son importantes para abrir nuestras posibilidades de exportar más y, de esta forma, de acuerdo con el modelo de Thirlwall (2003), elevar el crecimiento del PBI potencial de la economía peruana. Sin embargo, cuando están acompañados de una significativa caída del tipo de cambio real, el resultado directo es la elevación de la elasticidad importaciones-producto, generando un crecimiento de las importaciones mayor que proporcional a la expansión del producto, provocando una gran filtración de ingresos y demanda interna hacia el exterior. Durante 2010-2017, período en que se inicia el Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea, se redujo tanto el crecimiento de las exportaciones reales como la elasticidad importaciones producto. Una apertura comercial drástica, por el lado de las importaciones, reduce la tasa de crecimiento del PBI potencial.

5. De la evaluación realizada, desde la entrada en vigencia del TLC con la Unión Europea (5 años), se pueden llegar a las siguientes conclusiones:

a. En primer lugar, tanto las exportaciones como las importaciones han crecido, pero no de manera continua, y hasta han decrecido en algunos de los últimos años. El menor crecimiento económico del Perú y el bajo crecimiento de las economías europeas pueden ser la razón principal para estos resultados.

b. A diferencia del APC Perú-Estados Unidos, el acuerdo comercial con la Unión Europea muestra una balanza comercial positiva a favor del Perú, aunque esta se está reduciendo. En lo positivo, las exportaciones no tradicionales, en particular las de bienes del sector agropecuario, han crecido. Por otra parte, las exportaciones tradicionales han disminuido y, a la vez, se reduce su procesamiento. También estos estudios muestran que la diversificación de productos es pequeña y no ha sido sostenible en el tiempo. Asimismo, solo un 25% de las empresas que exportaron en 2013, lo continúan haciendo en 2016.

c. Desde otra perspectiva, vemos que el comercio entre el Perú y la Unión Europea es asimétrico; es decir, las exportaciones del Perú hacia la Unión Europea son básicamente de materias primas y de manufactura basada en recursos naturales. Los productos de baja, mediana y alta tecnología son minoritarios. En cambio, la mayor parte de las exportaciones europeas al Perú corresponden a manufactura de mediana tecnología, seguida de la manufactura de alta tecnología.

d. Desafortunadamente, se exporta hacia la Unión Europea casi más de lo mismo. Los primeros 20 productos de exportación representaron, en 2017, el 68% del total de las exportaciones a la Unión Europea; aunque sí hubo diversificación, pues en 2005 representaron el 83,9% de las exportaciones totales a esa región. Sin embargo, también se debe tener una perspectiva desde el vaso medio lleno. Hay 11 de estos productos que no solo elevan su cuota en las exportaciones del Perú hacia la Unión Europea, sino que logran una mayor participación en las importaciones de ese bloque comercial, aunque todos son alimentos y materias primas: oro, harina de pescado, aguacates (paltas), alambre de cobre, cinc (zinc) refinado, molibdeno, arándanos, mangos, bananas o plátanos y los demás minerales.

6. A la luz de estos resultados, podemos concluir que los TLC no pueden ir solos, como políticas aisladas, porque esto solo sería garantía de resultados mediocres. Necesitan acompañarse tanto de una política cambiaria que evite la apreciación de las monedas nacionales, como de planeamiento estratégico alineado con señales de mercado para establecer el rumbo, las estrategias y los incentivos. Se requieren políticas complementarias, como la de ciencia y tecnología, la promoción de joint ventures, trabajo activo en la creación de encadenamientos productivos y clústeres, y de una política de ingresos para ser exitosa. El timing es clave, siendo previa la política industrial a la comercial. Obviamente, el análisis de la contribución de cada una de las políticas antes reseñadas es complejo y siempre discutible.

7. Por ello, no se debe desechar los ajustes y cambios que se deban hacer en los TLC vigentes. Aunque sea algo tarde, se puede actuar en términos de una política industrial; de ciencia tecnología e innovación; de promover alianzas con la inversión extranjera; de inversión en capital humano; entre otras políticas. No son acuerdos ni capítulos cerrados. En primer lugar, se debe hacer un seguimiento riguroso y continuo para detectar desviaciones o tendencias peligrosas. En segundo lugar, identificar y plantear alternativas en perspectiva amplia. En tercer lugar, realizar análisis beneficio/costo a valor presente neto. En cuarto lugar, definir los contenidos precisos y la estrategia para renegociar.

8. El brexit y las actuales disputas comerciales internacionales deben impulsarnos a sustituir la actual política comercial por una política comercial estratégica, basada en la diversificación productiva, la política industrial y las otras políticas antes mencionadas. Se han cometido errores y los márgenes de acción son estrechos, pero no podemos cruzarnos de brazos.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alarco, G. (2019). Una agenda postneoliberal. Propuestas económicas. Lima: Otra Mirada. Disponible en: <otramirada.pe/archivo-libros>
- Alarco, G. (2017). Lecturas prohibidas. Análisis y propuestas económicas para el Perú. Lima: Otra Mirada.
- Alarco, G. (2015). “Desempeño comercial y evaluación general en perspectiva comparada”. En: ALARCO, G., BEDOYA, C., GAMERO, J. y LLAMOZA, J. A cinco años del TLC con Estados Unidos: ¿Quién va ganando? Lima, Perú: Red Peruana por una Globalización con Equidad-RedGE (Cuaderno Globalización con Equidad N° 7), pp. 9-47.
- Alarco, Germán (2014a). China, desaceleración económica y posibilidades de crecimiento en la economía peruana. PPT presentado en los Talleres de Desarrollo Económico de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM. Lima, 6/5/2014. 65 pp.
- Alarco, Germán (2014b). “Diversificación productiva en el Perú: retos y alternativas”. En: MAKEDONSKI, P., MENDOZA, A. ET AL. Caminos de transición. Alternativas al extractivismo y propuestas para otros desarrollos en el Perú. Lima, Perú: Red Peruana por una Globalización con Equidad-RedGE y CooperAcción, pp. 219-262.
- Alarco, Germán (2011). “Exportaciones, tipo de cambio y enfermedad holandesa: el caso peruano”. Investigación económica, vol. 70 (275), pp. 115-143.
- Alarco, Germán y Castillo, César (2018a). TLC UE, Perú, Colombia y Ecuador ¿Dónde estamos y hacia dónde vamos?. 1ª ed. [En línea]. Lima: Red Peruana de Globalización con Equidad. <[http://www.redge.org.pe/sites/default/files/Folleto%20TLC%20UE%20\\_%20Alarco%20FINAL.pdf](http://www.redge.org.pe/sites/default/files/Folleto%20TLC%20UE%20_%20Alarco%20FINAL.pdf)>.
- Alarco, Germán y Castillo, César (2018b). Análisis y propuestas sobre el TLC de Perú con la Unión Europea ¿Dónde estamos cinco años después y hacia dónde vamos? [En línea]. Lima: Red Peruana de Globalización con Equidad. <<https://www.focl.org/wp-content/uploads/2018/08/An%C3%A1lisis-Y-Propuestas-Sobre-El-TLC-De-Per%C3%BA-Con-La-Uni%C3%B3n-Europea.pdf>>.
- Amsden, Alice (1989). Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. Nueva York: Oxford University Press.
- Asociación de Exportadores-ADEX (s.f). “Adex Data Trade”. Fecha de consulta: 15/06/2018. <<http://www.adexdatatrade.com/>>.
- Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (s.f). “Cuadros históricos anuales”. Fecha de consulta: 15/06/2018. <<http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-anuales-historicos.html>>.
- Banco Mundial (s.f). “Indicadores del desarrollo mundial”. En: DataBank. Fecha de consulta: 15/06/2018. <<http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators>>

- Bureau Economic Analysis-BEA (s.f). "National Income and Product Accounts". Fecha de consulta: 15/06/2018. <<http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=9&step=1>>.
- Dingemans, Alfonso y Ross, César (2012). "Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990: una evaluación de la diversificación de exportaciones". Revista CEPAL, (108), pp. 27-50.
- Fondo Monetario Internacional-FMI (2017). International Financial Statistics 2016. [CD-ROM]. Washington, D.C.: FMI.
- González, Norberto (2001). "Las ideas motrices de tres procesos de industrialización". Revista de la CEPAL, (75), pp. 107-113.
- Hausmann, Ricardo et al. (2011). The Atlas of economic complexity. Mapping paths to prosperity. Boston: Center for International Development at Harvard University.
- Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (2006). Economía internacional. Teoría y política. 7a ed. Madrid: Pearson Educación.
- Lall, Sanhalla (2000). "The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-98". Oxford Development Studies, vol. 28 (3), pp. 337-369.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) (s.f). "Acuerdos comerciales del Perú". Fecha de consulta: 27/08/2014. <[http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=36&Itemid=27](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=36&Itemid=27)>.
- Organización Internacional del Trabajo-OIT (s.f). "Estadísticas del mercado de trabajo". Fecha de consulta: 15/06/2018. <<http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/lang--es/index.htm>>
- Organización Mundial del Comercio-OMC (s.f). "Los acuerdos comerciales regionales y la OMC". <[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/region\\_s/scope\\_rta\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm)>.
- Parkin, Michael (2009). Economía. 8a ed. México, D.F.: Pearson Educación.
- Rodrik, Dani (2011). Una economía, muchas recetas. La globalización, las instituciones y el crecimiento económico. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Rodrik, Dani (2005). "Políticas de diversificación económica". Revista de la CEPAL, (87), pp. 7-23.
- Ros, Jaime (2015). ¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad? (Grandes problemas). México, D.F.: El Colegio de México y Universidad Nacional Autónoma de México.
- Stiglitz, Joseph (2003). "Hagan lo que nosotros hicimos, no lo que decimos". En: Project Syndicate. 6 de octubre de 2003. Fecha de consulta: 27/08/2014. <<http://www.project-syndicate.org/commentary/do-what-we-did-not-what-we-say/spanish>>.

- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria-Sunat (s.f.). "Estadísticas de Comercio Exterior-Anuarios". Fecha de consulta: 20/06/2018. <[http://www.sunat.gob.pe/estad-comExt/modelo\\_web/web\\_estadistica.htm](http://www.sunat.gob.pe/estad-comExt/modelo_web/web_estadistica.htm)>
- Tamames, Ramón y Huerta, B. G. (2001). Estructura económica internacional. 21ª ed. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Thirlwall, Anthony. (2003). La naturaleza del crecimiento económico: un marco para comprender el desempeño de las naciones. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Todaro, Michael (1991). Economía para un mundo en desarrollo. 2a ed. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- UNCTAD (s.f.). "United Nations Commodity Trade Statistics Database-UN-Comtrade". Fecha de consulta: 15/06/2018. <<http://comtrade.un.org/db/>>
- World Economic Forum (2018). The global risks. Report 2018. 13th ed. [En línea]. Ginebra: World Economic Forum. Disponible en: <[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GRR18\\_Report.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GRR18_Report.pdf)>.
- Alarco, Germán (2010). "Escenarios, restricciones y propuestas de mediano plazo a partir de la crisis financiera internacional". Rutas hacia un Perú mejor. Qué hacer y cómo lograrlo, pp. 167-200.
- Banco Central Europeo-BCE (s.f.). "Statistical data warehouse". Fecha de consulta: 15/06/2018. <<https://www.ecb.europa.eu/stats/html/index.en.html>>
- CEPAL (1986). Pautas sobre las clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL). Santiago: Comisión Económicas para América Latina.
- Congreso de la República del Perú (2017). El informe del Grupo de Trabajo de la Comisión de Comercio Exterior y Turismo 2016-2017 del Congreso de la República.
- Ghezzi, Piero (2016). "Logros y desafíos de la diversificación productiva en el Perú". Lima: Ministerio de la Producción.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) (s.f.). "Acuerdos comerciales del Perú". Fecha de consulta: 27/08/2014. <[http://www.acuerdoscomerciales-gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=36&Itemid=27](http://www.acuerdoscomerciales-gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=36&Itemid=27)>.

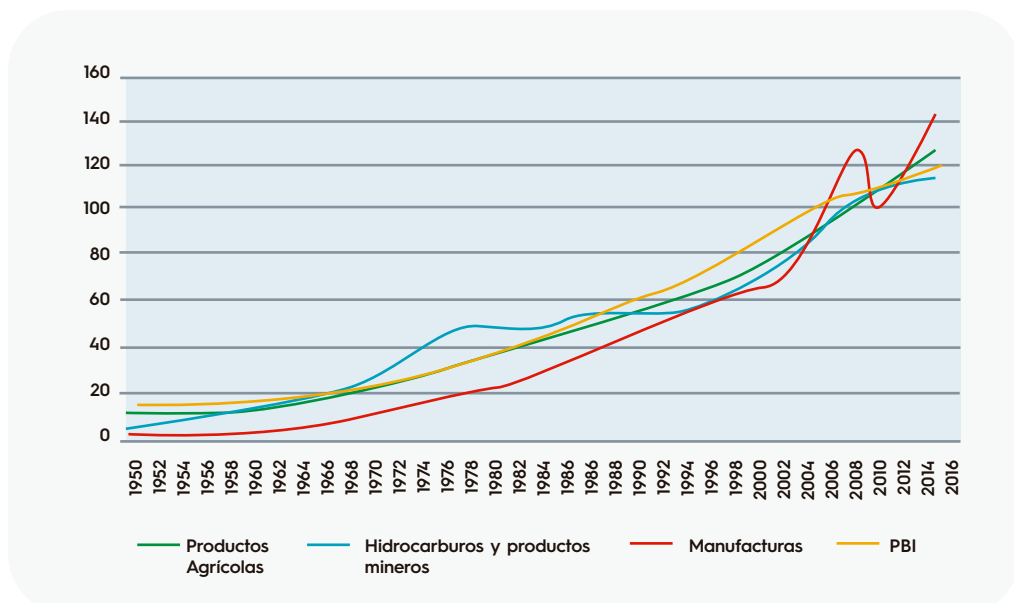
**ANEXOS**

**Anexo I. Relación entre el PBI, el comercio internacional, los TLC y la participación salarial**

En el gráfico A1 se muestra la evolución conjunta del PBI mundial real y de los principales grupos de productos de exportación mundial, de acuerdo con la información de la Organización Mundial del Comercio (OMC, s.f). Este organismo las clasifica en tres grupos: productos agrícolas, manufacturas e hidrocarburos y productos primarios. De partida, estos cuatro índices tienen, en general, la misma tendencia creciente, aunque las diferencias saltan a la vista a través del tiempo.

Entre los años cincuenta y setenta, y luego a partir del primer quinquenio del siglo XXI, los productos agrícolas tienen un mayor dinamismo que el producto total. Los hidrocarburos y los productos mineros son más dinámicos en la década del setenta y se alejan por debajo de la tendencia del PBI, luego de la crisis financiera internacional. Las manufacturas, en cambio, muestran un menor dinamismo respecto del PBI en el siglo XX y crecen muy rápido, por encima del PBI, desde finales del primer quinquenio del siglo XXI. A nivel agregado, ahora lo más dinámico del comercio internacional son las manufacturas y los productos agrícolas tal como se observa en el gráfico A1; a diferencia de los hidrocarburos y los productos mineros, que van por debajo de la tendencia del PBI. Este es un tema importante para que cualquier economía defina cuál es el conjunto de productos con mejores expectativas para redefinir su inserción comercial al mundo.

**Gráfico A1. Evolución del PBI mundial real y del volumen exportado mundial de productos agrícolas, manufacturas e hidrocarburos y productos mineros (2005=100)**



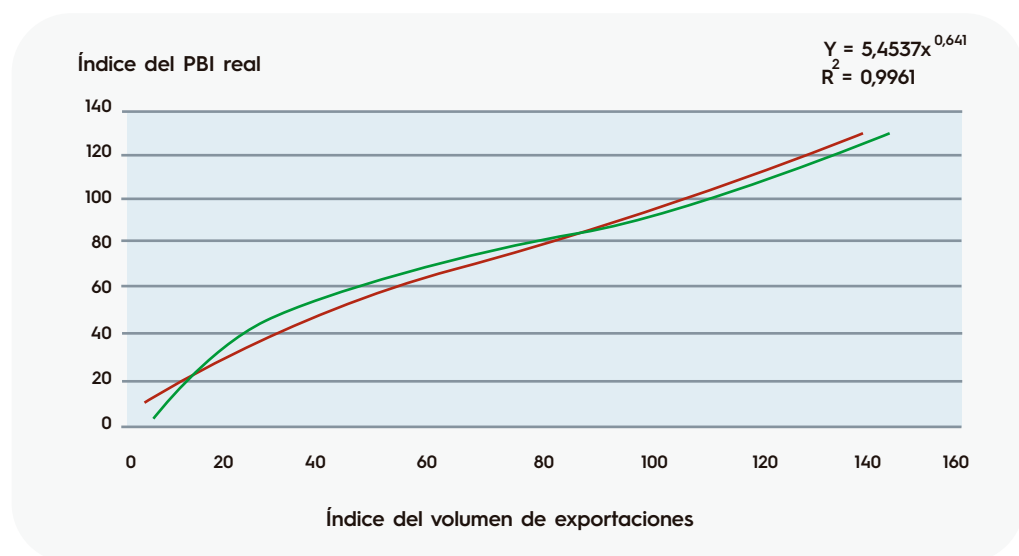
Fuente: Elaboración propia, con base en OMC, AÑO.



La vinculación entre el PBI mundial real y el volumen exportado total mundial se muestra en el gráfico A2. La relación es positiva, pues ambas variables están estrechamente vinculadas. A más comercio más PBI.

Sin embargo, en la medida en que crece el comercio internacional, su aportación al PBI es menor en el tiempo. La curva de mejor ajuste es una exponencial con un coeficiente menor que uno. Este resultado refleja que la aportación del comercio internacional al PBI aumenta, pero con una contribución marginal menor, aunque hay una mejora de su aportación en los últimos años. Es imposible determinar, por el momento, si esta es una tendencia de largo plazo o solo el resultado de la menor aportación del comercio internacional al PBI en tiempos de la reciente crisis financiera internacional. Si fuera una tendencia de largo plazo, es importante seguir promoviendo el comercio internacional, reconociendo que tendría una aportación marginal menor y, por tanto, se reliva el rol de promover los mercados internos.

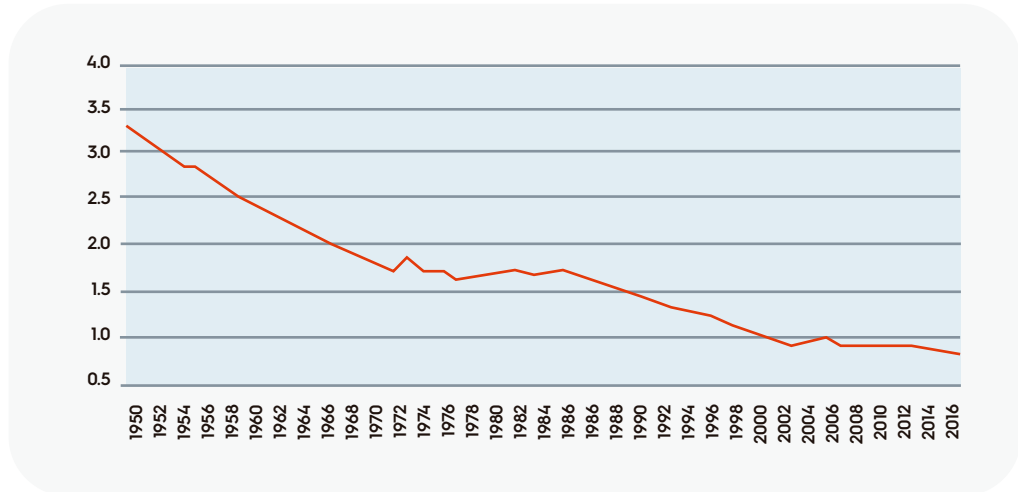
**Gráfico A2. Evolución conjunta del PBI mundial real y del volumen exportado total mundial (2005 = 100)**



Fuente: Elaboración propia, con base en OMC, AÑO.

En el gráfico A3 se muestra el cociente del índice de volumen exportado mundial entre el índice del PBI real también mundial, ambos con base 2005 = 100, entre 1950-2017. Se observa una clara tendencia decreciente, que reflejaría el menor vínculo entre ambas variables. Hasta antes de 2005, el comercio internacional crecía con más aceleración que el PBI; sin embargo, a partir de esa fecha, el comercio está por debajo del PBI, con un valor por debajo de uno.

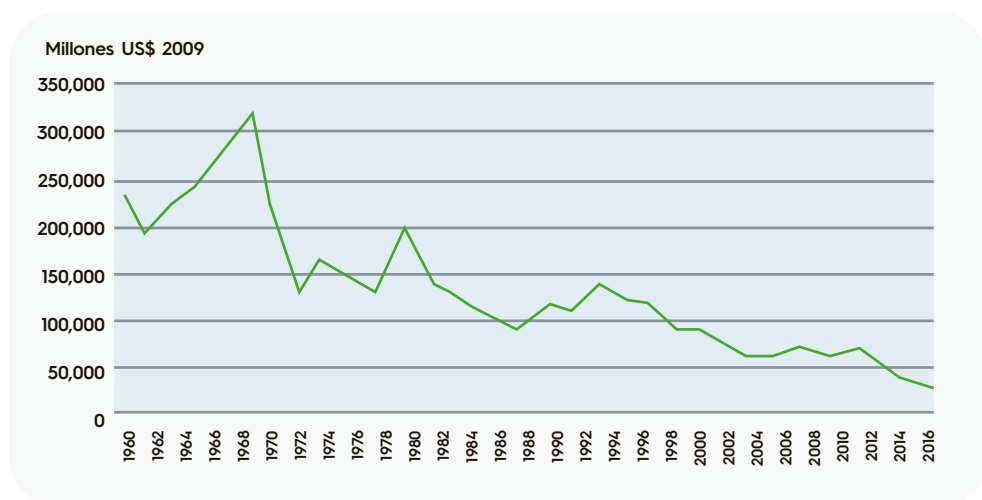
**Gráfico A3. Cociente del índice del volumen exportado total mundial entre el índice del PBI real mundial, 1960-2017**



Fuente: Elaboración propia, con base en OMC, AÑO.

El gráfico A4 muestra la correlación del volumen de las exportaciones mundiales reales corregidas por el deflactor del PBI de los Estados Unidos respecto del número acumulado de acuerdos comerciales regionales (ACR) o TLC registrados en la OMC entre 1960-2017<sup>1</sup>. Los ACR comprenden a los tratados de libre comercio, acuerdos de alcance parcial, unión aduanera y acuerdos de integración económica. Todos estos, según la OMC (s.f), deben abarcar lo esencial de los intercambios comerciales y contribuir a una mayor fluidez de los intercambios comerciales entre los países que son parte en el acuerdo, sin generar obstáculos al comercio con el resto del mundo.

**Gráfico A4. Cociente de las exportaciones mundiales reales entre el número acumulado de acuerdos comerciales registrados en la OMC, 1960-2017**



Fuente: Elaboración propia, con bases en BEA (s.f), Banco Mundial (s.f) y OMC (AÑO).

1. Que se entienden como cualquier acuerdo comercial recíproco entre dos o más partes, que no tienen por qué pertenecer a una misma región.

El cociente tiene una clara tendencia decreciente, reflejando que los ACR se asocian a exportaciones de bienes cada vez más reducidas. La profusión de ACR extiende las ventajas arancelarias y paraarancelarias a un número cada vez mayor de economías, generando oportunidades y beneficios para los miembros de la asociación. Sin embargo, en la medida que estos acuerdos se extienden a más economías, los beneficios marginales tienden a ser menores. Las mayores contribuciones de este tipo de acuerdos se produjeron a finales de la década de los años setenta y los ochenta. La aportación de cada nuevo acuerdo es todavía significativa y asciende a alrededor de US\$ 41.000 millones de dólares de 2009, en promedio.

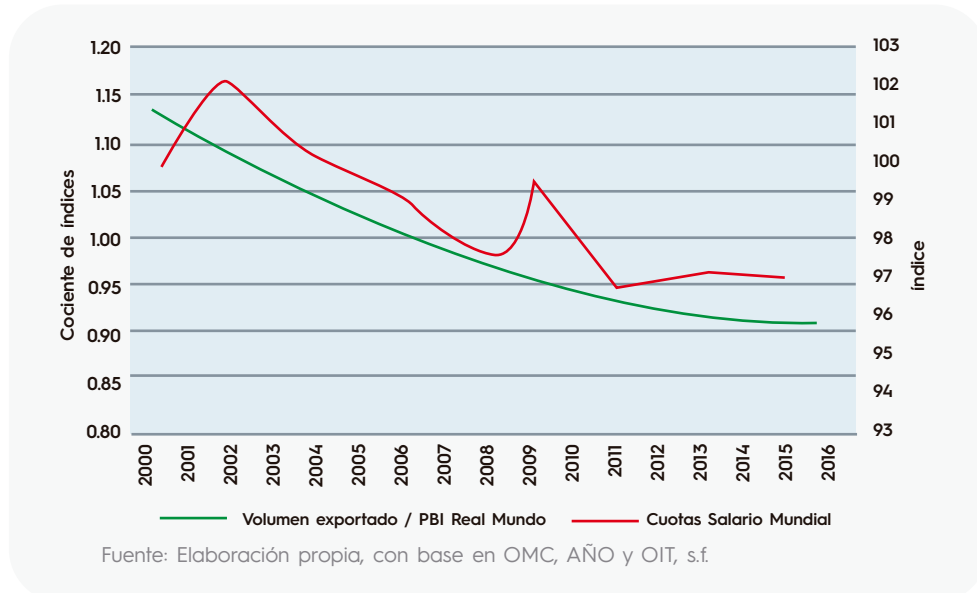
En dirección a lo planteado por Stockhammer (2011) y Capaldo e Izurieta (2013), la equivocada carrera por reducir la participación de los salarios en el PBI (cuota salarial) de un país en particular pudiera tener algún efecto positivo en promover la inversión privada y las exportaciones<sup>2</sup>. Sin embargo, cuando en esta carrera participan numerosas e importantes economías del mundo, el resultado global es una reducción de ingresos y demanda que, a su vez, genera estancamiento y el decrecimiento del producto global. Esto afecta, en última instancia, de manera negativa, las posibilidades de exportación y el comercio mundial en general. Quienes proponen estas medidas, inscritas dentro de la lógica del modelo neoclásico, se olvidan que los ingresos son, al mismo tiempo, demanda agregada que se convierte en producción..

En el gráfico A5 se vincula el cociente del volumen de las exportaciones mundiales entre el índice del PBI real mundial y la cuota salarial mundial, cuya tendencia, en general, es decreciente, aunque con picos en 2002 y 2009. Entre el año 2000 y 2015, esta participación de los sueldos y salarios en el PBI se ha reducido en 3,3%. La cuota del salario mundial se determinó a partir de la tasa de crecimiento del salario medio real mundial ( $w$ ), la tasa de crecimiento de la población económicamente activa ocupada ( $e$ ) con respecto a la tasa de crecimiento del PBI real mundial ( $g$ ), todas proporcionadas por la OIT (s.f.)<sup>3</sup>. Por último, estas variaciones se convierten en índice, teniendo como año base 2000. De acuerdo con lo comentado anteriormente, la reducción de la participación de los salarios en el PBI se asocia, de manera directa, con la menor vinculación del comercio internacional respecto del PBI. La menor influencia del comercio internacional con relación al PBI se asocia con la menor participación de la cuota salarial. El comercio internacional pierde dinamismo y capacidad de arrastre, a la vez que los sueldos y salarios pierden participación en el PBI mundial.

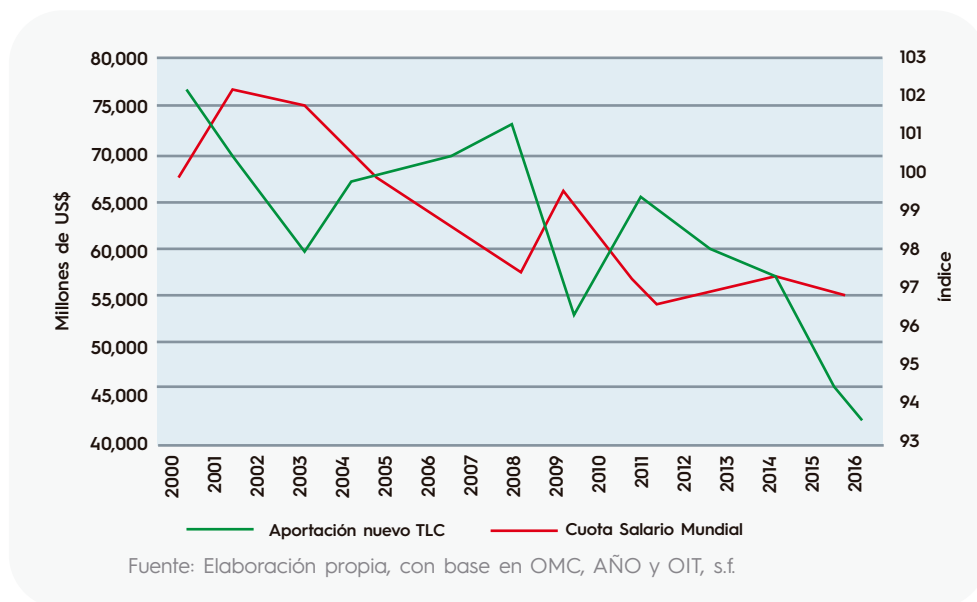
2. No se debe olvidar que el consumo privado es, en promedio, entre el 65% y 75% del PBI y que el primer elemento explicativo del consumo privado y del ingreso nacional son los sueldos y salarios.

3. Para determinar la variación porcentual de la cuota de salario se utiliza la siguiente fórmula:  
Cuota salario mundial =  $\frac{(1+w)*(1+e)}{(1+g)}$

**Gráfico A5. Decrecimiento del comercio mundial y cuota salarial mundial, 2000-2015**



**Gráfico A6. Aportación marginal de los acuerdos comerciales regionales y la cuota salarial mundial**



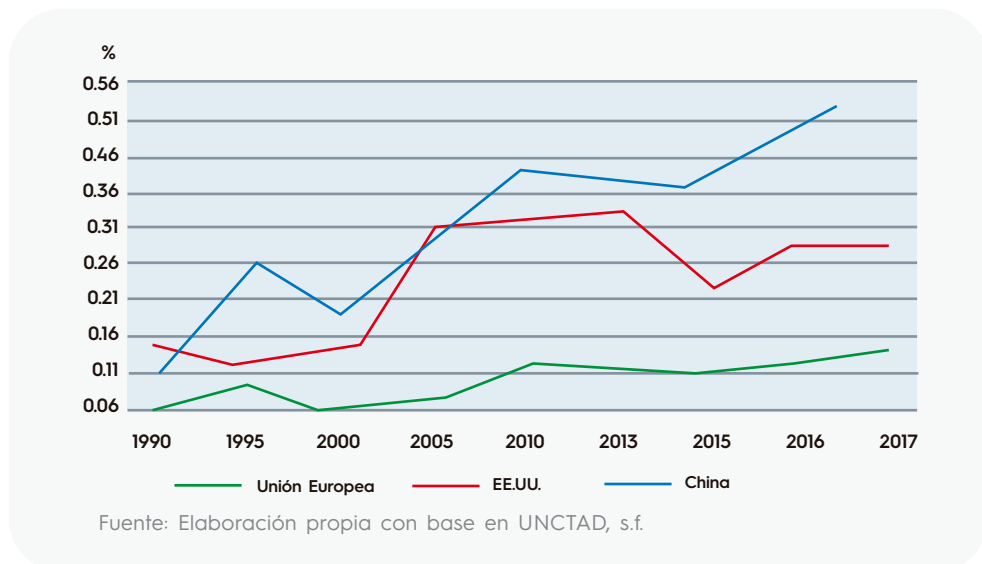
**Anexo 2. Importancia de las exportaciones del Perú para los principales bloques comerciales**

En el gráfico A7 se muestra la evolución de las exportaciones totales del Perú a los Estados Unidos, China y la Unión Europea respecto del total de importaciones de esos respectivos bloques comerciales. La fuente de información es UNCTAD (s.f.). El total de las exportaciones del Perú a esos mercados es insignificante, pues representan entre 0,06% y 0,54% de las importaciones totales.

## Anexo 2. Importancia de las exportaciones del Perú para los principales bloques comerciales

En el gráfico A7 se muestra la evolución de las exportaciones totales del Perú a los Estados Unidos, China y la Unión Europea respecto del total de importaciones de esos respectivos bloques comerciales. La fuente de información es UNCTAD (s.f). El total de las exportaciones del Perú a esos mercados es insignificante, pues representan entre 0,06% y 0,54% de las importaciones totales.

**Gráfico A7. Exportaciones del Perú respecto de las importaciones totales de China, Estados Unidos y Unión Europea, 1990-2017**



Desafortunadamente, todavía no existen datos actualizados para 2017. En segundo término, están las exportaciones hacia los Estados Unidos, con una penetración ahora creciente pero inferior a la del año 2013. En tercer lugar, se observa que la penetración de las exportaciones peruanas a la Unión Europea, entre 2016 y 2017, tiene una ligera tendencia creciente. El TLC con la Unión Europea solo ha promovido un incremento marginal de la penetración de las exportaciones del Perú en los mercados europeos. En 2010, las exportaciones peruanas fueron equivalentes al 0,13% de las importaciones de la UE, mientras que en 2017 eran 0,15%.

## Anexo 3. Efectos de la apertura comercial sobre el potencial de crecimiento de la economía peruana

El modelo de Thirlwall (2003) puede ser útil para evaluar los efectos de la disponibilidad de divisas como restricción al crecimiento del Perú. Bajo esta perspectiva, una economía dependiente crecerá en tanto se tenga las divisas para cubrir los mayores requerimientos de importaciones de bienes de capital, materias primas e insumos

intermedios. Si no se cuenta con estas divisas, se debería incrementar el ahorro externo, el cual tiene límites, y/o proceder con ajustes en la paridad cambiaria que afectarían de manera negativa, en el corto plazo, los ingresos de los asalariados y la demanda interna. Las divisas son imprescindibles para el aumento del PBI. No se consideran otros elementos internos que pueden restringir el crecimiento económico, tales como: una estructura de distribución del ingreso orientada a favor de los estratos más ricos de la sociedad; problemas estructurales, cuellos de botella y desbalances sectoriales; problemas de insuficiencia de desarrollo tecnológico, insuficiencia de inversión; problemas institucionales; entre muchos otros (Alarco, 2010).

En este modelo se establece que la tasa de crecimiento potencial del PBI real ( $g_P$ ) es igual a la tasa de crecimiento de las exportaciones reales ( $g_E$ ) por un parámetro que refleja el mayor crecimiento de las importaciones reales respecto del PBI real ( $\gamma$ ). Este parámetro es una función inversa de la elasticidad de las importaciones reales respecto del PBI real ( $\pi$ ) y su valor, en el largo plazo, tiende a ubicarse entre 1 y 1,5; pero puede ser mayor en el corto y mediano plazo. La ecuación final establece lo siguiente:  $g_P = g_E / \pi$ , donde la tasa de crecimiento del PBI potencial será mayor, en la medida que las exportaciones crezcan más y la elasticidad importaciones reales-producto sea reducida. Si las exportaciones crecen menos, el producto potencial será menor y si la elasticidad importaciones-producto se incrementa, la economía pierde potencial de crecimiento. Además, si una economía es muy dinámica en cuanto a exportaciones, pero requiere cada vez más importaciones, crece menos. Un alto crecimiento en las exportaciones con menor demanda por importaciones generaría una economía con mayor potencial de crecimiento económico en el mediano plazo.

La fórmula de cálculo del PBI potencial considera, en su versión simplificada, dos variables: tasa de crecimiento de las exportaciones reales y la elasticidad importaciones reales-producto. Aquí se utiliza la información del BCRP (s.f) en millones de soles de 2007. El cálculo de la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones reales se realiza con la metodología discreta, que considera el valor del último año entre el primero de cada período seleccionado y el número de períodos interanuales. En el caso de la elasticidad importaciones reales-producto real se optó por el método de regresión doble logarítmica, a partir de la función de importaciones reales respecto del PBI real. Los resultados de estos parámetros son más estables que los obtenidos mediante un cálculo de la elasticidad discreta para cada período considerado. Esto porque en el caso de la metodología discreta solo se considera la última y primera variable de cada intervalo; a diferencia del método de regresión, que utiliza toda la información disponible. La tercera columna del cuadro A1 muestra el valor de la prueba t de la elasticidad anterior. La cuarta columna muestra el estimado del producto potencial de conformidad con la restricción externa, como el cociente de la tasa de crecimiento de las exportaciones y la elasticidad importaciones reales-producto real. En la quinta columna se presenta la tasa de crecimiento efectiva de los períodos bajo análisis (ver cuadro A1).

**Cuadro A1. Estimación del producto potencial y efectivo de la economía peruana, 1950-2017**

Períodos	Tasa de crecimiento promedio anual exportaciones	Elasticidad importaciones-PBI		Tasa de crecimiento potencial	Tasa de crecimiento efectiva PBI
		Coefficiente	Prueba †		
1950-1959	6,43	1,50	5,56	4,30	5,03
1960-1969	5,56	1,70	16,75	3,28	5,48
1970-1979	4,07	0,54	1,15	7,51	3,42
1980-1989	-0,20	0,86	0,91	-0,23	-0,55
1990-1999	8,05	2,13	11,27	3,77	4,04
2000-2009	7,10	1,64	14,33	4,33	5,26
2010-2017	4,40	0,84	5,26	5,23	4,34

Fuente: Elaboración propia, con base en BCRP (¿s.f.?).

La mayor tasa de crecimiento del PBI potencial se observa en la década de los años setenta: 7,5% de crecimiento anual, como resultado principalmente de la menor elasticidad importaciones-producto: 0,54, aunque la tasa de crecimiento de las exportaciones fue 4,1% anual. El segundo mayor período de crecimiento del PBI potencial es en la primera década del siglo XXI, donde las exportaciones crecieron al 7,1%, aun cuando la mayor elasticidad importaciones PBI, de 1,6, redujo la tasa de crecimiento del PBI potencial al 4,3% anual. Durante el período 2010-2017, en que se inicia el TLC con la Unión Europea, el crecimiento de las exportaciones reales fue 4,4%, pero se redujo la elasticidad importaciones-producto a 0,84. De esta forma, el crecimiento del producto potencial fue 5,2% anual, superior a la tasa de crecimiento efectiva. El período 1990-1999, en el cual las exportaciones reales crecen al 8,1% anual, no genera la mayor tasa de crecimiento del PBI potencial, como resultado de la mayor elasticidad importaciones-producto, de 2,1. Una apertura comercial drástica por el lado de las importaciones reduce la tasa de crecimiento del PBI potencial, al elevar la elasticidad importaciones-producto.

#### **La Escuela de Gestión Pública de la Universidad del Pacífico (EGP)**

La EGP tiene como objetivo contribuir con la mejora de la gestión pública en nuestro país, a través de la formación de funcionarios en el diseño, formulación, implementación y evaluación de políticas, programas y proyectos de alta rentabilidad económica y social; el asesoramiento de iniciativas de los agentes que estén involucrados en la toma de decisiones públicas; y el desarrollo de investigación y consultoría aplicada. Todo ello en el marco de una cultura ética y responsable.

#### **Escuela de Gestión Pública (EGP) Universidad del Pacífico**

Jr. Sánchez Cerro N° 2050 - Jesús María, Lima, Perú  
Teléf: (+51) 1 219-0100  
<http://www.up.edu.pe/egp>  
[informesegp@up.edu.pe](mailto:informesegp@up.edu.pe)