

Análisis y propuestas sobre el TLC de Perú con la Unión Europea

¿Dónde estamos cinco años después y hacia dónde vamos?

Germán Alarco Tosoni y César Castillo García



Estudio

Análisis y propuestas sobre el TLC de Perú con la Unión Europea
¿Dónde estamos cinco años después y hacia dónde vamos?

Autores

Germán Alarco Tosoni

Profesor investigador de Pacífico Business School y miembro del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (Lima-Perú) g.alarcotosoni@up.edu.pe

César Castillo García

Profesor de la Universidad del Pacífico (Lima-Perú) c.castillo@up.edu.pe

Ambos autores agradecen el apoyo de Martín Astocondor Vadillo como asistente y los comentarios del documento de Patricia del Hierro Carrillo.

Editor:



Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika e. V. – FDCL
Gneisenaustraße 2a, D -10961 Berlin, Germany
Fon: +49 30 693 40 29 / Fax: +49 30 692 65 90
E-Mail: info@fdcl.org / Internet: www.fdcl.org



Red Peruana por una Globalización con Equidad – RedGE
Calle Río de Janeiro 373 Jesús María. Lima 11, Perú
Teléfono: (51 1) 461-2223 | (51 1) 461-3864 anexo 27
Correo electrónico: redge@redge.org.pe / internet: <http://www.redge.org.pe/>

Gefördert von Engagement Global im Auftrag des BMZ und der Landesstelle für Entwicklungszusammenarbeit Berlin (LEZ)



Senatsverwaltung
für Wirtschaft, Energie
und Betriebe



Diese Broschüre ist lizenziert unter einer Creative Commons Namensnennung – Nicht-kommerziell – Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 International Lizenz (CC BY-NC-SA 4.0).



FDCL-Verlag Berlin, Mai 2018 | ISBN: 978-3-923020-84-3

Contenido

1. Introducción.....	4
2. Panorama global.....	6
3. Comercio del Perú con sus principales bloques comerciales.....	12
4. Importancia de las exportaciones del Perú hacia los principales bloques comerciales.....	14
5. Análisis detallado de las exportaciones e importaciones hacia y desde la Unión Europea.....	15
5.1. Análisis de las exportaciones e importaciones mediante el sistema armonizado.....	15
5.2. Análisis por uso y destino económico de las exportaciones e importaciones.....	16
5.3. Análisis por contenido tecnológico de las exportaciones e importaciones.....	16
5.4. Análisis por principales productos.....	22
6. Efectos de la apertura sobre el potencial de crecimiento de la economía.....	26
7. Propuestas de política para contribuir al PIB.....	28
8. Conclusiones.....	31
9. Bibliografía.....	34

Cuadros y Gráficos

Gráfico 1. Evolución del PIB mundial real y del volumen exportado mundial de productos agrícolas, manufacturas e hidrocarburos y productos mineros (2005=100).....	7
Gráfico 2. Evolución conjunta del PIB mundial real y del volumen exportado total mundial (2005=100).....	8
Gráfico 3. Cociente del índice del volumen exportado total mundial entre el índice del PIB real mundial 1960-2017.....	9
Gráfico 4. Cociente de la exportaciones mundiales reales entre el número acumulado de acuerdos comerciales registrados en la OMC 1960-2017.....	10
Gráfico 5. Decrecimiento del comercio mundial y cuota salarial mundial 2000-2015.....	11
Gráfico 6. Aportación marginal acuerdos comerciales regionales y cuota salarial mundial.....	11
Gráfico 7. Balanza comercial nacional y respecto de principales bloques comerciales 1995-2017.....	12
Gráfico 8. Balanza comercial nacional y respecto de principales bloques comerciales 1995-2017.....	13
Gráfico 9. Compatibilización de la balanza comercial nacional del BCRP, Comtrade y SUNAT.....	13
Gráfico 10. Exportaciones del Perú respecto de las importaciones totales de China, EE.UU. y Unión Europea 1990-2017.....	14
Cuadro 1. Exportaciones e importaciones del Perú a la Unión Europea en clasificación armonizada 1992-2017 (En miles de US\$ y%)	18
Cuadro 2. Exportaciones del Perú a la Unión Europea en clasificación CUODE 1992-2017 (En miles de US\$ y %)	19
Cuadro 3. Importaciones del Perú de la Unión Europea en clasificación CUODE 1992-2017 (En miles de US\$ y %)	20
Cuadro 4. Exportaciones e importaciones del Perú a la Unión Europea en clasificación por contenido tecnológico 1992-2017 (En miles de US\$ y %)	21
Gráfico 11. Participación de los 20 primeros productos de exportación e importaciones del Perú a la Unión Europea 2004-2017.....	23
Cuadro 5. Competitividad de los veinte principales productos de exportación del Perú a la Unión Europea 2013 y 2017.....	24
Cuadro 6. Detalle de los veinte principales productos de importación del Perú con origen en la Unión Europea 2013 y 2017.....	25
Cuadro 7. Estimación del producto potencial y efectivo de la economía peruana 1950-2017.....	27
Gráfico 12. Tipo de cambio real S/. por Dólar americano (1950-2017) y Euro (2000-2017).....	30

1. Introducción

Los cambios recientes en la política comercial a nivel internacional son la oportunidad ideal para repensar los Tratados de Libre Comercio (TLC). En mayo de 2018 terminaron las rondas de renegociación del TLC de América del Norte (TLCAN) sin acuerdo alguno. El presidente Trump afirmó que continuaría con el tema después de las elecciones internas estadounidenses de noviembre de 2018; asimismo, que desearía acuerdos bilaterales en lugar del actual trilateral. Canadá y México ya manifestaron su oposición a esas propuestas, optando luego por un discreto silencio. Por otra parte, las bases del sistema comercial internacional se están resquebrajando por las recientes medidas arancelarias y paraarancelarias que acaba de imponer EE.UU. para conjuntos de productos de Canadá, Europa, China y México, entre otros. Ya hay contramedidas de las economías afectadas a la par que se han concretado diversas denuncias ante la Organización Mundial del Comercio (OMC). El panorama comercial internacional está convulsionado.

Son muy pocos los que negarían la contribución del comercio internacional al crecimiento económico, pero es obvio de que como resultado de la desaceleración global, mayor desempleo y elevada desigualdad que ha aumentado la polarización social, las medianas y grandes economías miran ahora más hacia adentro que hacia afuera. El fenómeno parece general; no sólo se trata de los problemas que se gestan con el Brexit y la victoria de Trump sino que desde hace una década hay un menor dinamismo comercial internacional y la aportación de este al crecimiento económico es cada vez menor. A este fenómeno se suman dos elementos adicionales. En primer lugar, los TLC parecieran haber ingresado a una fase de rendimientos decrecientes: contribuyen al comercio pero cada vez menos. En segundo lugar, como resultado del modelo neoliberal de procurar la reducción de la participación de los sueldos y salarios a nivel global los mercados internacionales crecen menos que antes.

Efectivamente, hay que aprovechar y crear nuevas oportunidades para la producción y exportaciones locales, pero ser menos cándido con relación a las exportaciones de otros países hacia el Perú. La política de TLC debería ser sustituida por una política comercial estratégica que vele más por los intereses de nuestros productores y trabajadores locales, sin llegar a los nuevos extremismos. Los acuerdos comerciales del Perú con China y EE.UU han conducido a resultados negativos en la balanza comercial, que principalmente sólo se reducen en la medida que suben los precios de nuestras materias primas. Las exportaciones de productos agropecuarios también contribuyen a este resultado pero en una magnitud menor. La política comercial debe analizarse e implantarse desde una autoridad administrativa, como en la mayoría de las economías, que trabaje los temas de la producción y en particular la diversificación productiva de manera articulada con los sectores productivos y la sociedad Civil. Se requiere de una perspectiva económica y no estrictamente comercial. Un tema pendiente importante es el relativo a la política cambiaria, que no debe guiarse por criterios de corto plazo usuales de los bancos centrales, sino de mediano y largo plazos. La apreciación de la moneda nacional con una apertura generalizada no sólo aumentó de manera desmesurada las importaciones y deterioró la balanza comercial, sino que tiene efectos negativos sobre la producción agrícola y la manufactura, entre otros sectores. El producto potencial aumentó por el mayor potencial exportador pero se contrajo por una mayor elasticidad importaciones-producto.

No hay una receta general para la política comercial de todas las economías en desarrollo ya que hay muchas particularidades en juego. Sin embargo, queda claro que la diversificación productiva debe estar al centro de las políticas dirigiendo a la comercial, no al revés. Asimismo, estas deben estar acompañadas de la política cambiaria, de planeamiento estratégico, de ciencia-tecnología e innovación, de ejecutar alianzas con la inversión extranjera y de políticas de ingresos. También son claves la política industrial, la formación y fortalecimiento de clústeres y de inversión en capital humano. El calendario de implantación de las políticas es importante. El análisis de las experiencias de las economías que ahora son desarrolladas es un elemento central a considerar. Nunca es tarde para enmendar estrategias y políticas.

Los objetivos de este documento son diversos. En primer lugar, se realiza un análisis del comercio internacional a nivel global y por grupos de productos respecto del PIB mundial. Asimismo, se evalúa la relación de los tratados de libre comercio y los volúmenes de comercio internacional. El segundo objetivo consiste en medir la importancia del comercio internacional del Perú respecto de cada uno de los principales

bloques comerciales, determinando si la relación es superavitaria o deficitaria y cuál es su tendencia. En tercer lugar, se pretende medir la penetración de las exportaciones peruanas en los diferentes bloques comerciales, destacando el caso de la Unión Europea (UE). En cuarto lugar, se han cumplido cinco años del TLC de Perú con la UE. Se analiza al detalle el comercio exterior con la UE considerando el sistema de clasificación armonizada, por uso o destino económico (Cuode) y por nivel tecnológico. Asimismo, se analiza la competitividad de los principales productos de exportación. En quinto lugar, se determina el producto potencial a partir del comercio exterior y por último se establecen algunas recomendaciones de política económica para mejorar la contribución del comercio exterior al PIB.

El documento tiene seis secciones más las conclusiones. En la primera parte se presenta el panorama global del comercio internacional y el PIB. En la segunda sección se analiza el comercio internacional del Perú con respecto a los principales bloques comerciales, destacando la UE. La tercera sección muestra la importancia relativa de las exportaciones peruanas hacia los principales bloques comerciales. La cuarta sección muestra el detalle de las exportaciones e importaciones bajo los diferentes sistemas de clasificación. La quinta parte presenta la determinación del producto potencial con base al comercio exterior. La última sección presenta las propuestas para mejorar el aporte del comercio exterior al producto. 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.

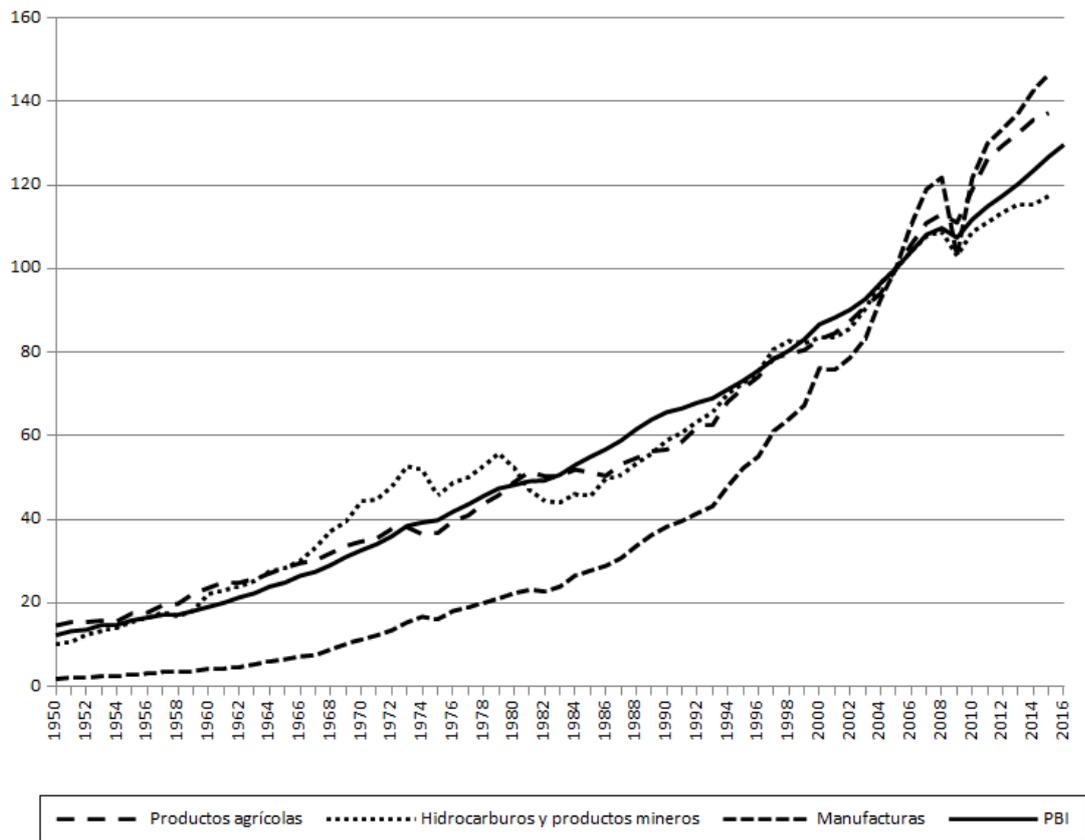
2. Panorama global

El objetivo de esta sección es mostrar algunas tendencias del comercio internacional, del PIB real y por principales grupos de productos de exportación a nivel global. Es indiscutible la contribución del comercio internacional (principalmente de las exportaciones) al PIB 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 PIB, que se hace más evidente en el caso de los hidrocarburos y los productos mineros. Esta tendencia que reduciría la importancia relativa del comercio internacional va a la par de los acontecimientos internacionales ocurridos en 2016: Brexit y Trump que se orientan a relieves la importancia de los mercados internos y trastocar el orden internacional hasta ahora vigente.

La última 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 gráfico 1 se muestra la evolución conjunta del PIB mundial real y de los principales grupos de productos de exportación mundial de acuerdo a la información de la OMC. 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 PIB luego de la crisis financiera internacional. Las manufacturas en cambio muestran un menor dinamismo respecto del PIB en el siglo XX, mientras que crecen aceleradamente por encima del PIB desde finales del primer quinquenio del siglo XXI. A partir de este gráfico se observa a nivel agregado que ahora lo más dinámico del comercio internacional son las manufacturas y los productos agrícolas, mientras que los hidrocarburos y los productos mineros van por debajo de la tendencia del PIB. Este es un tema importante para que cualquier economía defina cuál es el conjunto de producto que tiene mejores expectativas para definir su inserción comercial al mundo.

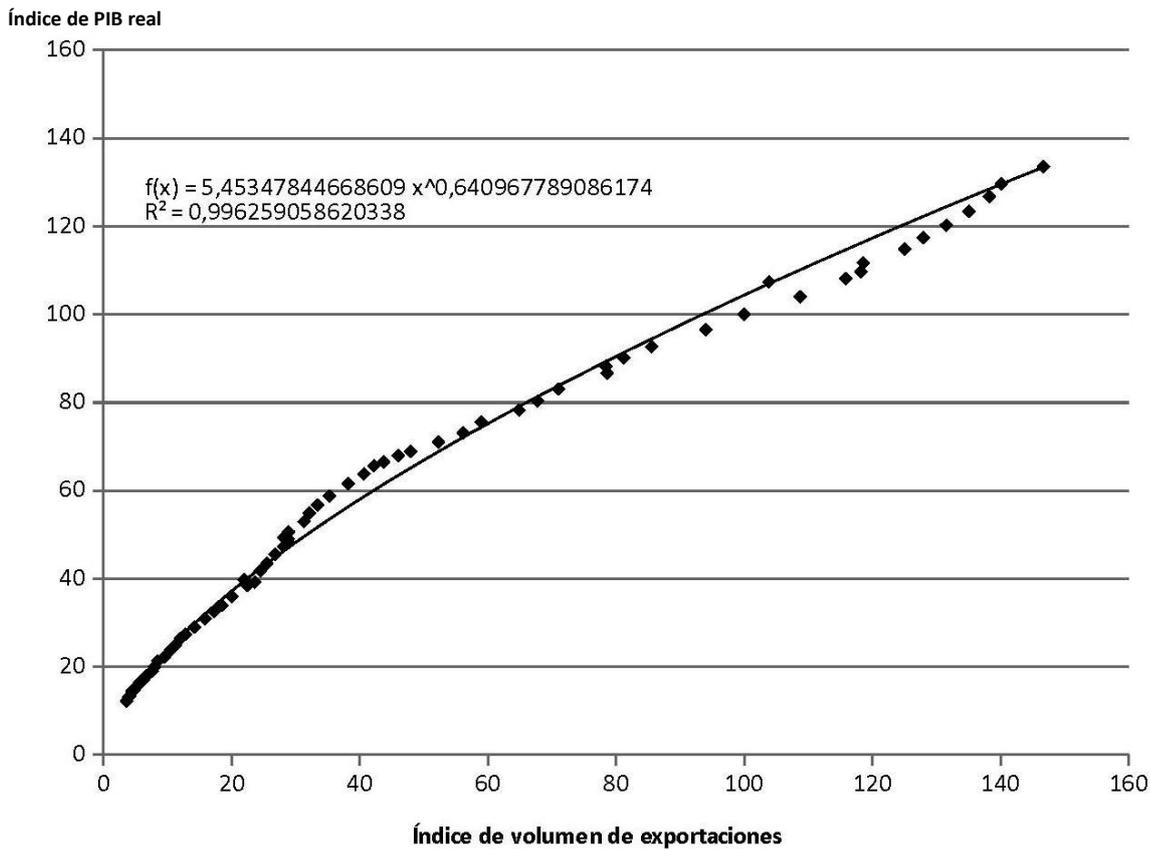
Gráfico 1. Evolución del PIB mundial real y del volumen exportado mundial de productos agrícolas, manufacturas e hidrocarburos y productos mineros (2005=100)



Fuente: elaboración propia con base en OMC.

La vinculación entre el PIB mundial real y el volumen exportado total mundial se muestra en el gráfico 2. La relación es positiva ya que ambas variables están estrechamente vinculadas. A más comercio más PIB. Sin embargo, en la medida en que crece el comercio internacional su aportación al PIB es menor en el tiempo. La curva de mejor ajuste es una exponencial con un coeficiente menor que uno que refleja que la aportación del comercio internacional al PIB crece 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 simplemente el resultado de la menor aportación del comercio internacional al PIB 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 2. Evolución conjunta del PIB mundial real y del volumen exportado total mundial (2005=100)



Fuente: elaboración propia con base en OMC.

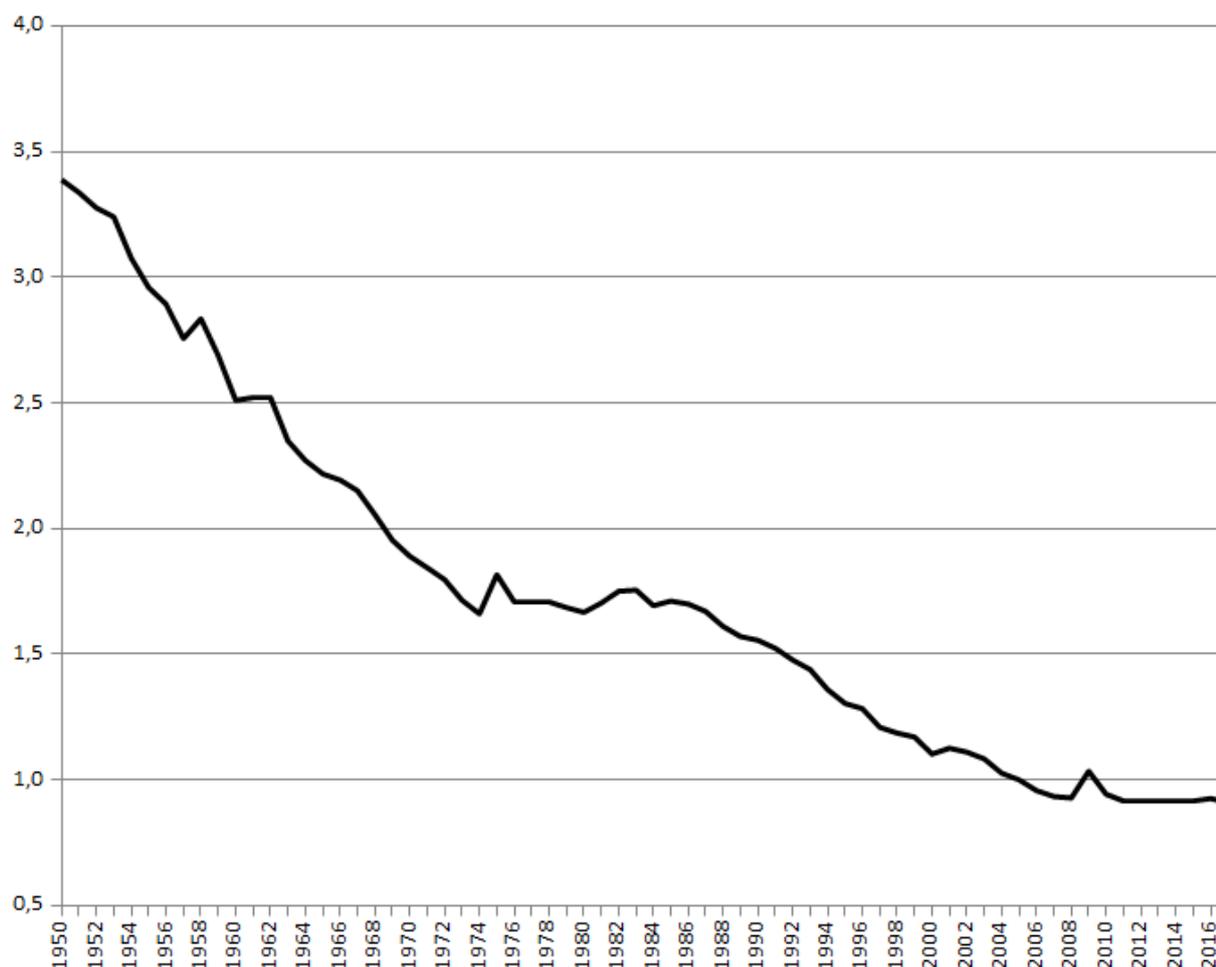
En el gráfico 3 se muestra el cociente del índice de volumen exportado mundial entre el índice del PIB real también mundial ambos con base 2005=100 entre 1950-2017. Se observa una clara tendencia decreciente que reflejaría el menor vínculo entre ambas variables. Hasta antes de 2005 el comercio internacional crecía más aceleradamente que el PIB; sin embargo a partir de esa fecha el comercio está por debajo del PIB con un valor por debajo de uno.

El gráfico 4 va en la misma línea del anterior. Muestra la correlación del volumen de las exportaciones mundiales reales corregidas por el deflactor del PIB de los EE.UU. respecto del número acumulado de acuerdos comerciales regionales (ACR) registrados en la OMC entre 1960-2017¹ Los ACR comprenden a los tratados de libre comercio, acuerdos de alcance parcial, unión aduanera y acuerdos de integración económica. Todos estos, según la OMC², 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.

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

2 https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm

Gráfico 3. Cociente del índice del volumen exportado total mundial entre el índice del PIB real mundial 1960-2017



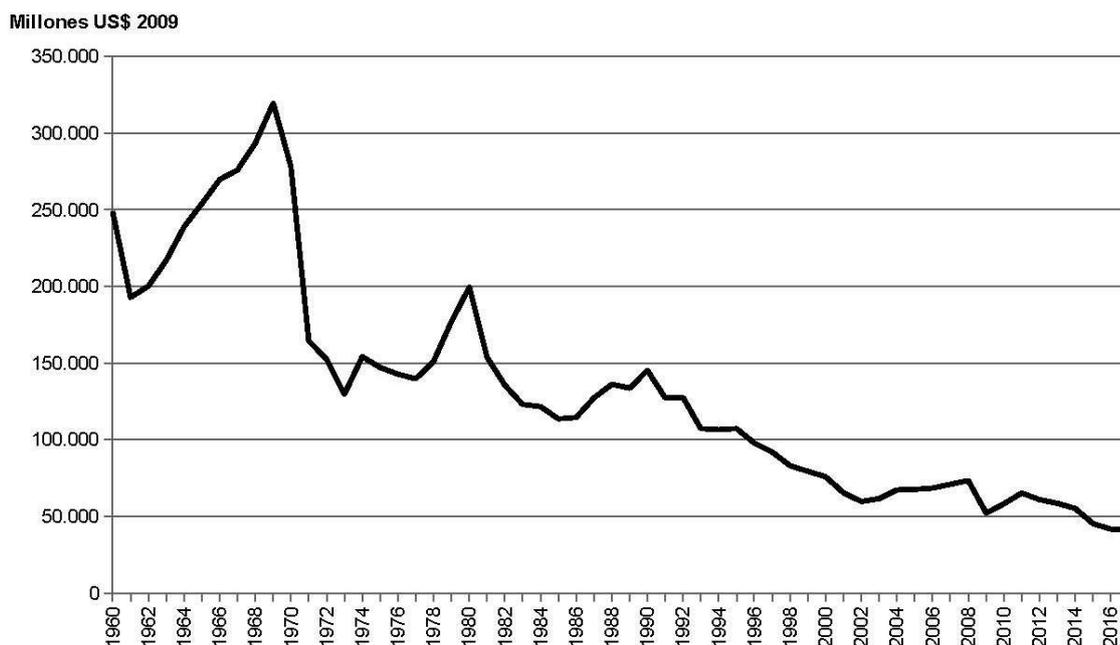
Fuente: elaboración propia con base en OMC.

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 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. 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 PIB (cuota salarial) de un país en particular pudiera tener algún efecto positivo en promover la inversión privada y las exportaciones³. 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 a nivel global. Esto afecta en última instancia negativamente las posibilidades de exportación y el comercio mundial en general. Los que proponen estas medidas, inscritas dentro de la lógica del modelo neoclásico, se olvidan que los ingresos son al mismo tiempo demanda y producción.

3 No hay que olvidar que el consumo privado es en promedio entre el 65% y 75% del PIB y que el primer elemento explicativo del consumo privado y del ingreso nacional son los sueldos y salarios (véase Alarco, 2016).

Gráfico 4. Cociente de la exportaciones mundiales reales entre el número acumulado de acuerdos comerciales registrados en la OMC 1960-2017



Fuente: Elaboración propia BEA, WDI-Banco Mundial y OMC.

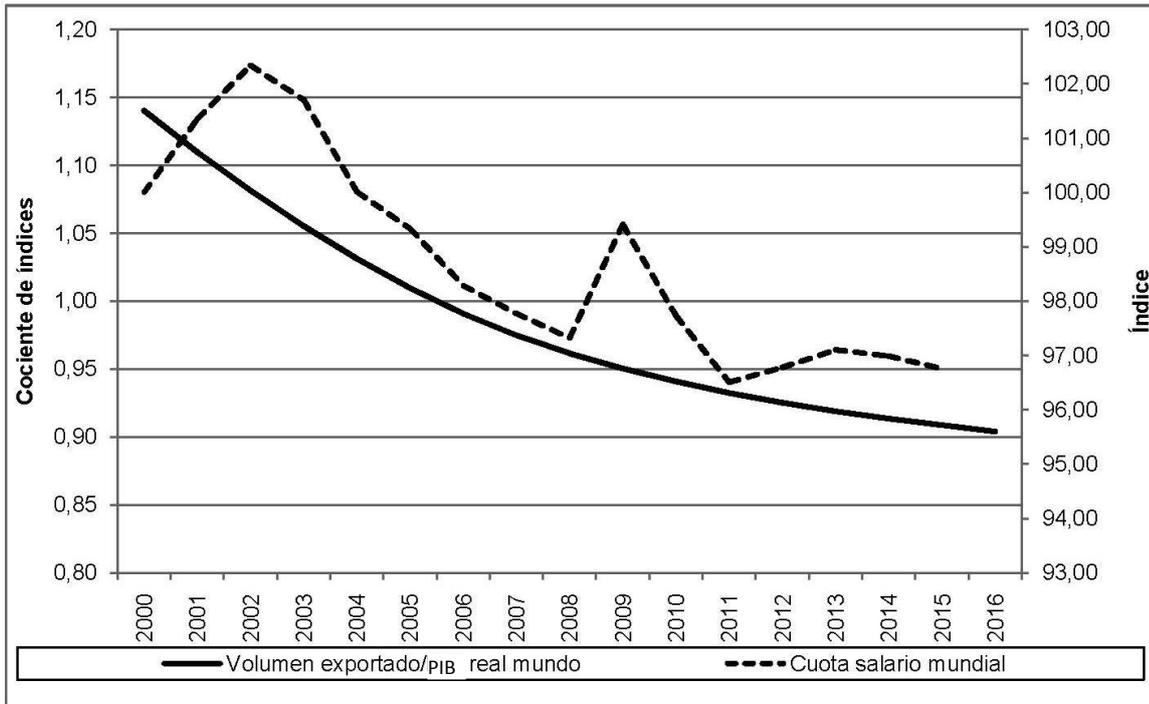
En el gráfico 5 se vincula el cociente del volumen de las exportaciones mundiales entre el índice del PIB real mundial y la cuota salarial mundial que tiene en general una tendencia decreciente, aunque con picos en 2002 y 2009. Entre el año 2000 y 2015 esta participación de los sueldos y salarios en el PIB 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 PIB real mundial (g) todas proporcionadas por la OIT (2017)⁴. Por último, estas variaciones se convierten en índice teniendo como año base 2000. De acuerdo a lo comentado anteriormente, la reducción de la participación de los salarios en el PIB se asocia de manera directa con la menor vinculación del comercio internacional respecto del PIB. La menor influencia del comercio internacional con relación al PIB se asocia con la menor participación de la cuota salarial. El comercio internacional pierde dinamismo y capacidad de arrastre a la par de que los sueldos y salarios pierden participación en el PIB mundial.

En el gráfico 6 se vincula la evolución del índice de la cuota salarial mundial respecto al valor marginal generado por cada nuevo acuerdo comercial regional (ACR equivalente a TLC). La correspondencia negativa de ambas series es casi perfecta. A mayor cuota salarial el impacto de los TLC es positivo, mientras que si disminuye la cuota salarial cae el valor real del comercio promovido por cada TLC. En general las dos series tienen una tendencia negativa.

⁴ Para determinar la variación porcentual de la cuota de salario se utiliza la siguiente fórmula:

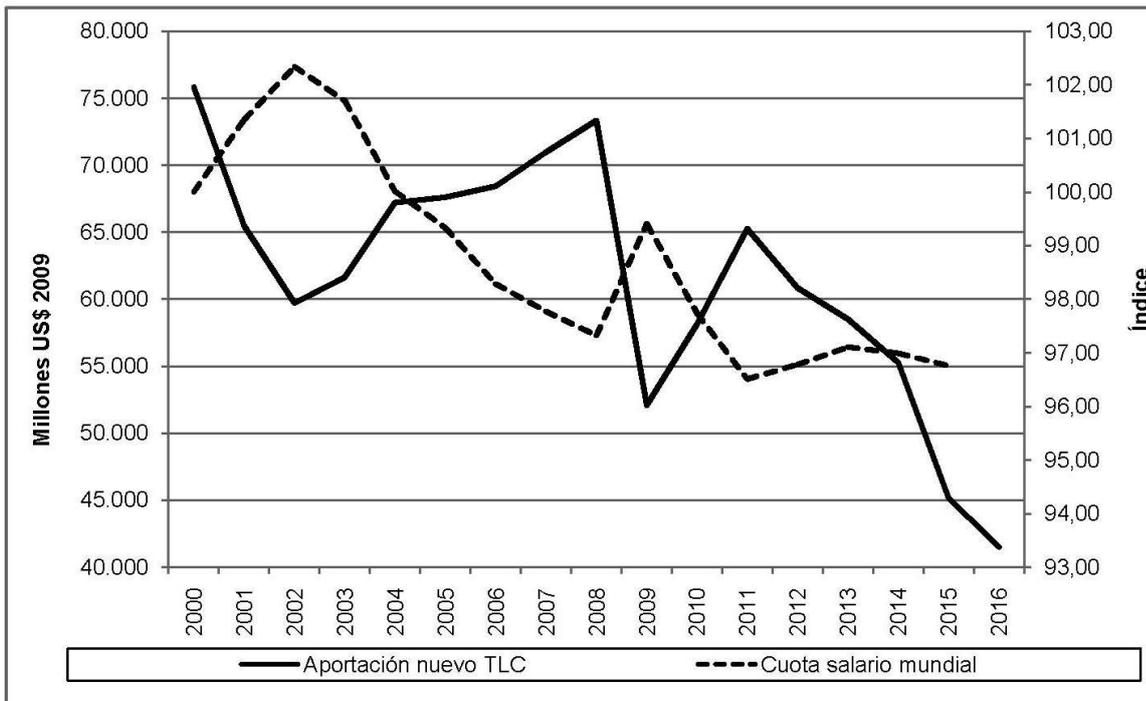
$$\text{Cuota salario mundial} = \frac{(1+w) * (1+e)}{(1+g)}$$

Gráfico 5. Decrecimiento del comercio mundial y cuota salarial mundial 2000-2015



Fuente: Elaboración propia con base a OMC y OIT.

Gráfico 6. Aportación marginal acuerdos comerciales regionales y cuota salarial mundial



Fuente: elaboración propia con base BEA, WDI-Banco Mundial y OMC.

3. Comercio del Perú con sus principales bloques comerciales

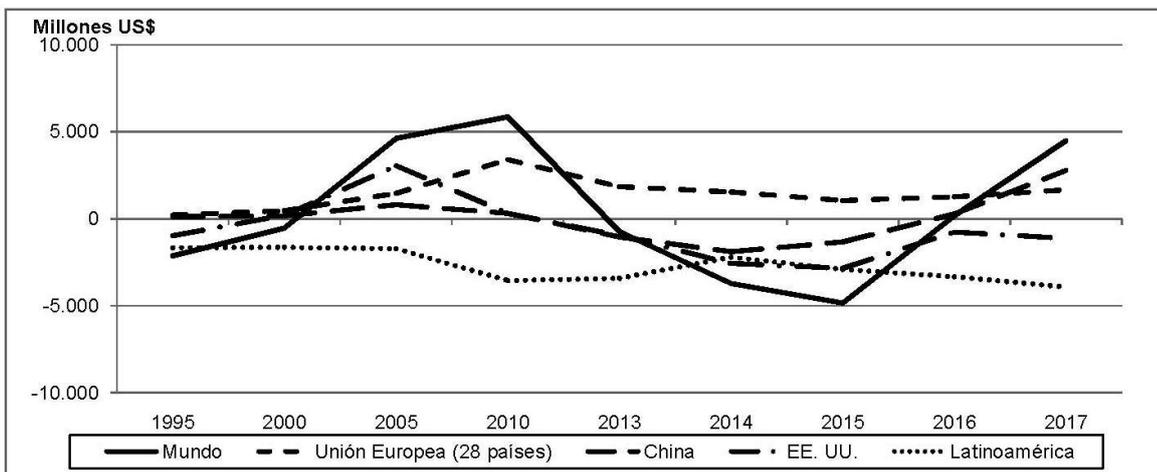
En los gráficos 7 y 8 se muestra las balanzas comerciales del Perú: total y cuatro bloques comerciales definido ad hoc: Unión Europea, China, EE.UU., y América Latina 1995-2017. No se presentan aquí los resultados respecto del comercio con el resto de países del mundo. Se utilizan dos fuentes de información diferentes. En el primer caso, se recurre a UN-Comtrade y en el segundo caso a la información de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat). En el gráfico 9 se muestra la correspondencia del saldo total de la balanza comercial de UN-Comtrade, Sunat respecto de la del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

El saldo de la balanza comercial del Perú se alinea con lo esperado. Se muestran saldos negativos entre 1990 y 1995, para tornarse en positivo en el periodo de los altos precios internacionales de las materias primas entre 2005 y 2010. Con la caída de los precios internacionales se vuelve negativo entre 2013 y 2015. Entre 2016 y 2017 el saldo es superavitario como resultado del mayor valor de las exportaciones y el menor crecimiento de las importaciones.

Las balanzas comerciales por bloques tienen tendencias más o menos definidas. En el caso de la balanza comercial con América Latina siempre es negativa. La balanza comercial de Perú respecto del resto de países del mundo es positiva. La balanza comercial respecto a EE.UU. fue inicialmente negativa, para convertirse en positiva hasta antes de 2012. Entre 2013 y 2017 la balanza comercial con EE.UU. se ha vuelto deficitaria. La balanza comercial con China fue superavitaria a favor de nuestro país para volverse deficitaria entre 2013 y 2015. En 2016 y 2017 por la mejora de los precios de nuestras materias primas y las menores importaciones se ha vuelto superavitaria a favor del Perú. A diferencia de lo que ocurre con EE.UU. y China, el Perú mantiene una balanza comercial superavitaria en todos los años bajo análisis respecto a la Unión Europea. Esto se corrobora con la fuente UN-Comtrade y Sunat que muestran ligeras diferencias. De partida, esta es una posición ventajosa para el Perú respecto de lo que ocurre en el comercio internacional con EE.UU. y China.

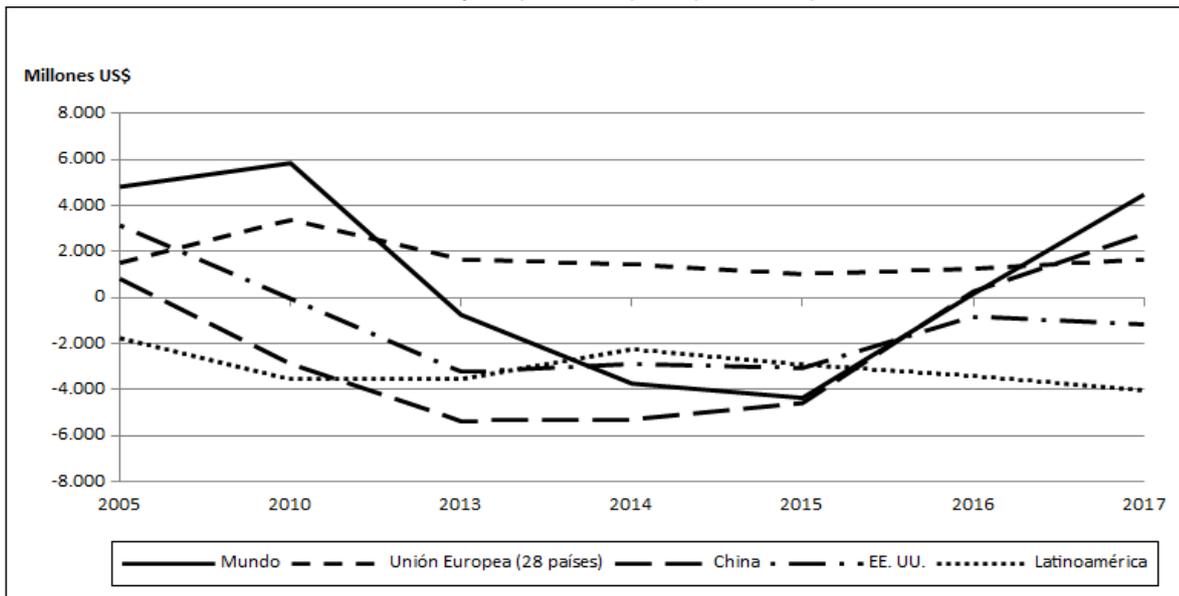
Entre 2005 y 2010 se duplicaron tanto las exportaciones como las importaciones hacia y desde la Unión Europea. De acuerdo con la información de UN-Comtrade, el nivel máximo de las exportaciones fue en 2014, con menores niveles en los años 2015 y 2016. Por el lado de las importaciones éstas fluctúan entre US\$ 4.000 y 5.300 millones anuales, sin una tendencia clara. Entre los años 2015 y 2017 las importaciones del Perú fueron menores por el crecimiento económico más reducido. Si se considera la información de la Sunat el nivel máximo de exportaciones hacia la Unión Europea fue en 2013, siendo los años 2014, 2015, 2016 y 2017 menores, aunque estas subieron cerca de US\$ 1.000 millones entre 2016 y 2017. Las importaciones del Perú fluctúan entre US\$ 4.000 y 5.300 millones anuales con una reducción de éstas entre 2014 y 2016. Entre 2016 y 2017 estas aumentaron US\$ 500 millones.

Gráfico 7. Balanza comercial nacional y respecto de principales bloques comerciales 1995-2017



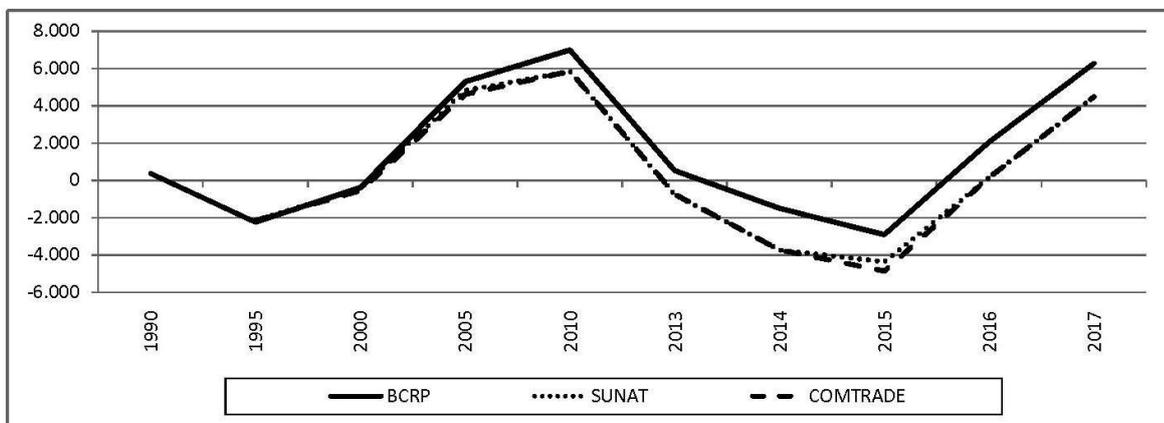
Fuente: elaboración propia con base a UN-Comtrade.

Gráfico 8. Balanza comercial nacional y respecto de principales bloques comerciales 1995-2017



Fuente: elaboración propia con base a Sunat.

Gráfico 9. Compatibilización de la balanza comercial nacional del BCRP, Comtrade y SUNAT

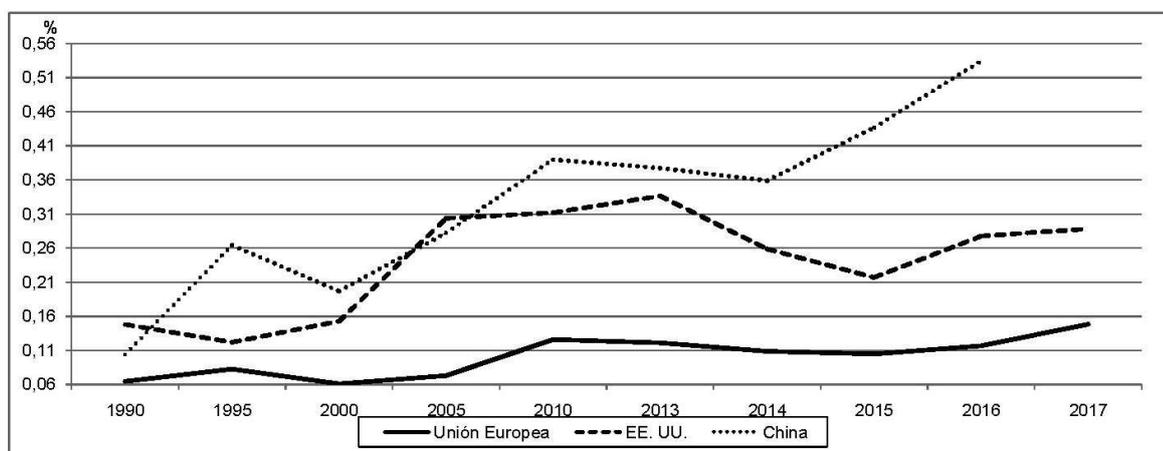


Fuente: elaboración propia con base a BCRP, UN-Comtrade y SUNAT.

4. Importancia de las exportaciones del Perú hacia los principales bloques comerciales

En el gráfico 10 se muestra la evolución de las exportaciones totales del Perú hacia EE.UU., China y la Unión Europea respecto del total de importaciones de esos respectivos bloques comerciales. La fuente de información es UN-Comtrade. El total de las exportaciones del Perú a esos mercados es insignificante, ya que representan entre 0,06% y 0,54% de las importaciones totales. En orden de importancia destaca la pendiente positiva de las exportaciones hacia China, aunque muchas de estas se asocian a la exportación de materias primas y a la operación de empresas chinas en el Perú. Desafortunadamente, todavía no existen datos actualizados para 2017. En segundo término están las exportaciones hacia los EE.UU. 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 2017 las exportaciones peruanas fueron equivalentes al 0,15% de las importaciones de la UE, mientras que en 2010 eran 0,13%.

Gráfico 10. Exportaciones del Perú respecto de las importaciones totales de China, EE.UU. y Unión Europea 1990-2017



Fuente: elaboración propia con base en UN-Comtrade.

5. Análisis detallado de las exportaciones e importaciones hacia y desde la Unión Europea

El inicio de la negociación formal del Tratado de Libre Comercio (TLC) del Perú con la Unión Europea fue en enero de 2009 y culminó en 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 que se incluyeron 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 significativamente, mientras que las de productos químicos crecieron marginalmente. En el caso de las exportaciones de la Unión Europea al Perú éstas se han reducido entre el primer y cuarto año del acuerdo. La mayor reducción es en los bienes de capital y materiales de construcción seguidas de la materia prima y bienes intermedios. Las exportaciones de bienes de consumo son las que han decrecido menos.

Por otra parte, la supervivencia de nuevos productos y empresas exportadoras en el cuarto año del acuerdo respecto del primero no es positiva. De los 193 nuevos productos exportados el primer año, sólo 24 se siguieron exportando hasta el cuarto año de vigencia del TLC. De los 178 nuevos productos exportados en el segundo año, 29 se siguieron exportando hasta el cuarto año de vigencia del TLC. Finalmente de los 161 nuevos productos exportados en el tercer año, 54 se siguieron exportando en el cuarto año de vigencia. Asimismo, de las 578 nuevas empresas registradas en el primer año, sólo 103 siguieron exportando hasta el cuarto año del acuerdo. De las 563 nuevas empresas registradas en el segundo año, 153 empresas siguieron exportando hasta el cuarto año de vigencia. Finalmente, de las 606 nuevas empresas exportadoras en el tercer año, sólo 269 siguieron exportando hasta el cuarto año.

El informe del Grupo de Trabajo de la Comisión de Comercio Exterior y Turismo 2016-2017 del Congreso de la República (2017) tampoco plantea un panorama halagüeño con relación a los TLC en general. La balanza comercial de Perú respecto a EE.UU. y China es negativa; y con respecto a la Unión Europea es positiva pero cada vez menor. Asimismo, sigue predominando las exportaciones tradicionales, mientras las exportaciones de mayor procesamiento tecnológico son muy reducidas (4.7% de las exportaciones de manufacturas en 2015). Según el informe, las micro y pequeñas empresas han encontrado un mayor espacio para exportar con el TLC con EE.UU., seguido por el TLC con la Unión Europea y mucho menor en el caso de China. No hay información sobre los impactos en la salud a propósito del acuerdo con la Unión Europea, tampoco sobre los impactos en el medio ambiente de los TLC en general.

5.1. Análisis de las exportaciones e importaciones mediante el sistema armonizado

En el cuadro 1 se presenta una síntesis de los principales grupos de productos de exportación del Perú hacia la Unión Europea y de las exportaciones de la Unión Europea hacia el 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 1992, 2000, 2010 y del 2013 al 2017.

Se identifican algunos cambios significativos entre la estructura de nuestras exportaciones a la Unión Europea de 1992 respecto de 2017. El primer elemento a destacar es que antes se exportaban minerales procesados, en particular refinados, mientras que 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 significativamente 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 equivalentes a 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 y 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 también 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 entre 2013 y 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 se redujeron el resto de grupos de productos. Las mayores caídas fueron en maquinaria, artículos eléctricos y electrónicos, y equipo de transporte. También se redujeron las importaciones de minerales no metálicos y metálica.

5.2. Análisis por uso y destino económico de las exportaciones e importaciones

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 CEPAL (1986). En el cuadro 2 se presentan los valores y la estructura porcentual de las exportaciones de Perú hacia 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 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 las de materias primas y productos intermedios para la industria han sido más fluctuantes. Sin embargo, en el caso de los bienes de consumo no duradero menos esenciales, estos podrían fluctuar más que las materias primas y productos intermedios para la industria ante afectaciones de los ingresos, demanda y producto europeos.

En el cuadro 3 se anotan las importaciones del Perú con origen de la Unión Europea. Destaca en primer lugar 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 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; mientras que se redujeron las importaciones de bienes de consumo duradero, las materias primas y productos intermedios para la industria y el equipo de transporte. Finalmente, 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 las importaciones.

5.3. Análisis por contenido tecnológico de las exportaciones e importaciones

Para analizar el nivel tecnológico del comercio exterior de las exportaciones de Perú hacia la Unión Europea y las exportaciones de la Unión Europea hacia el Perú se está utilizando 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). Asimismo, con este clasificador se analiza también las exportaciones de la Unión Europea. En el cuadro 4 sólo se presentan los resultados para fechas determinadas: 1992, 2000, 2010 y de 2013 a 2017.

El comercio asimétrico de Perú y la Unión Europea queda evidente en este cuadro. 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 hacia el Perú corresponden a manufactura de mediana tecnología, seguida de la manufactura de alta tecnología. Debe señalarse que también nos exportan manufactura basada en recursos naturales y cierta cantidad de materias primas.

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\$ 4,7 millones hasta US\$ 8 millones, pero sólo 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.

Cuadro 1. Exportaciones e importaciones del Perú a la Unión Europea en 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	30,4	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	41,9	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	1,3	25.975	1,72	187.382	2,85	98.042	1,39	120.185	1,88	111.648	2,1	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	826.378	15,51	863.904	15,7	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	0,3	21.578	0,39	20.872	0,32
Otras manufacturas y diversos	1.146	0,13	2.519	0,17	6.288	0,1	6.151	0,09	7.144	0,11	8.004	0,15	7.464	0,14	6.064	0,09
Total	855.745	100	1.510.282	100	6.579.167	100	7.032.835	100	6.390.902	100	5.328.622	100	5.501.553	100	6.522.013	100

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	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	0,7	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	14,1	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	461.098	7,21	410.488	7,7	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	40,6	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	4,6	277.348	5,2	277.434	5,04	325.653	6,69
Total	535.542	100	872.169	100	3.186.437	100	5.200.350	100	4.940.234	100	4.473.179	100	4.368.243	100	4.866.759	100

Fuente: Elaboración propia con base en UN-Comtrade.

Cuadro 2. Exportaciones del Perú a la Unión Europea en 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	20,2
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	0,1
	Materias primas y productos intermedios																
3	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	8,6
4	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	1,2
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	53,7
	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
7	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
8	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	0,2
9	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 Rev. 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	16,0
	Total	771.595	100	827.199	100	6.813.878	100	6.881.265	100	6.652.672	100	5.519.496	100	5.622.427	100	6.291.295	100

Fuente: Elaboración propia con base en UN-Comtrade.

Cuadro 3. Importaciones del Perú de la Unión Europea en 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																
3	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
4	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
7	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
8	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
9	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 Rev. 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
	Total	568.541	100	1.032.480	100	3.446.427	100	5.605.329	100	5.421.761	100	4.907.946	100	4.654.761	100	5.278.234	100

Fuente: Elaboración propia con base en UN-Comtrade.

Cuadro 4. Exportaciones e importaciones del Perú a la Unión Europea en 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	3,9	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	0,1	7.757	0,16	6.436	0,16	8.996	0,2	8.078	0,12
Oro	83.388	9,89	443.778	29,54	239.082	5,24	613.371	12,6	226.489	4,79	153.746	3,83	219.865	4,9	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
Total	842.968	100	1.502.258	100	4.566.526	100	4.868.849	100	4.729.650	100	4.015.813	100	4.488.870	100	6.522.013	100

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	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	14,2	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	12,8	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	0	0	33	0	84	0	48	0	92	0	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
Total	527.301	100	950.496	100	2.864.234	100	4.700.281	100	4.410.222	100	3.992.615	100	3.905.592	100	4.866.758	100

Fuente: Elaboración propia con base en UN-Comtrade.

5.4. Análisis por principales productos

A partir de la información proporcionada por la Asociación de Exportadores (ADEX) 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 periodo 2004-2017. Al respecto, en el gráfico 11 se observa una alta concentración en el caso de las exportaciones ya que los 20 primeros productos explican entre 84% y el 68% del total del valor de las exportaciones hacia 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 ya que los 20 primeros productos sólo 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%.

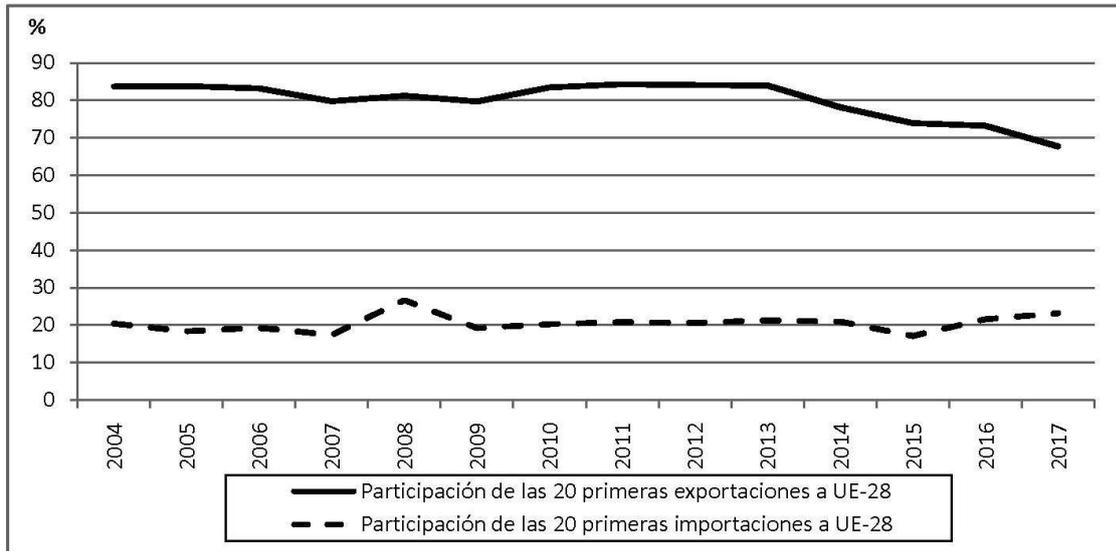
En el cuadro 5 se evalúa la competitividad de los principales 20 productos de exportación del Perú a la Unión Europea. Se presenta la partida arancelaria, el nombre del producto, los valores de las exportaciones para 2013 y 2017, la participación en el total de exportaciones del Perú a esa región y la participación del producto peruano respecto 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 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 elevan 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 veinte 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 otros. Por otra parte, entre los productos con menor participación entre 2013 y 2016 destaca los automotores para vías férreas y tranvías autopropulsados, y los vehículos y máquinas para la construcción. Asimismo, hay que recordar que el valor de las importaciones totales se han reducido entre 2013 y 2016 y que la mayor parte de estos bienes tienen un procesamiento tecnológico entre mediano y alto.

Estos resultados son similares a los planteados por Digemans y Ross (2012) que 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.

Gráfico 11. Participación de los 20 primeros productos de exportación e importaciones del Perú a la Unión Europea 2004-2017



Fuente: Elaboración propia con base a ADEX data trade y SUNAT para el total de las importaciones.

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 DEMAS FORMAS EN BRUTO	601,52	8,76	11,57	626,26	9,60	12,87
7403110000	CATODOS Y SECCIONES DE CATODOS 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 DIMENSION DE LA SECCION TRANSV. SUP. 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	ARANDANOS ROJOS, MIRTILOS Y DEMAS FRUTOS DEL GENERO VACCINIUM, FRESCOS	0,00	0,00	0,00	97,04	1,49	1,99
2608000090		0,00	0,00	0,00	93,1	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 DEMAS GASOLINAS 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	CARBURREACTORES 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 PLATANOS 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 a ADEX data trade y SUNAT.

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 VIAS FERREAS Y TRANVIAS, AUTOPROPULSAD. DE FUENTE EXTER.DE ELECTRICI	134,11	2,58	198,35	4,09
3004902900	LOS DEMAS 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 CM3 PERO INFERIOR O IGUAL A 3.000 CM3: - LOS DEMAS ENSAMBLADOS	119,98	2,31	98,04	2,02
8503000000	PARTES IDENTIFICABLES COMO DESTINADAS, EXCLUSIVA A MAQUINAS DE PART. 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 MAQUINAS Y APARATOS DE LA PARTIDA NO 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 CM3 PERO INFERIOR O IGUAL A 3.000 CM3: - CAMPEROS (4 X 4)	17,60	0,34	46,85	0,97
8419899900	LOS DEMAS AUTOCLAVES	8,24	0,16	43,41	0,90
4011800000	NEUMATICOS DE LOS TIPOS DE LOS UTILIZADOS EN VEHICULOS Y MAQUINAS PARA LA CONSTRUCCION, MINERIA O MANTENIMIENTO INDUSTRIAL	0,00	0,00	35,30	0,73
7308909000	LOS DEMAS CONSTRUCCIONES Y SUS PARTES DE FUNDICON DE HIERRO O ACERO	53,86	1,04	35,26	0,73
8704230000	VEHICULOS DIESEL PARA TRANSPORTE DE MERCANCIAS CON CARGA > 20 T	101,66	1,96	34,38	0,71
7210120000	PROD. 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	LOS 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	LOS DEMAS 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	MAQUINAS DE SONDEO O PERFORACION ,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	PAPAS (PATATAS) CONGELADAS	16,06	0,31	23,11	0,48
Total de importaciones		939,71	18,08	1124,65	23,19

Fuente: Elaboración propia con base a ADEX data trade y SUNAT.

6. Efectos de la apertura sobre el potencial de crecimiento de la economía

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 negativamente los ingresos de los asalariados y la demanda interna. Las divisas son imprescindibles para el aumento del PIB. 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 PIB 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 PIB real (γ). Este parámetro es una función inversa de la elasticidad de las importaciones reales respecto del PIB real (π), que en el largo plazo tiende a tener valores entre 1 y 1,5, pero puede ser mayor en el corto y mediano plazo. La ecuación final establece que $g_P = g_E / \pi$ donde la tasa de crecimiento del PIB potencial será mayor en la medida de que las exportaciones crezcan más y que 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. Una economía muy dinámica en cuanto a exportaciones pero que 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 PIB 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 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 periodo seleccionado y el número de periodos 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 PIB real. Los resultados de estos parámetros son más estables que los obtenidos mediante un cálculo de la elasticidad discreta para cada periodo considerado. Esto se debe a que en el caso de la metodología discreta sólo se considera la última y primera variable de cada intervalo, a diferencia de lo que ocurre con el método de regresión que utiliza toda la información disponible. La tercera columna del cuadro muestra el valor de la prueba t de la elasticidad anterior. La cuarta columna muestra el estimado del producto potencial de conformidad a 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 presenta la tasa de crecimiento efectiva de los periodos bajo análisis (véase el cuadro 7).

La mayor tasa de crecimiento del PIB 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 periodo de crecimiento del PIB potencial es en la primera década del siglo XXI en que las exportaciones crecieron al 7,1%, aunque la mayor elasticidad importaciones PIB de 1,6 redujo la tasa de crecimiento del PIB potencial al 4,3% anual. Durante el periodo 2010-2017, periodo 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 periodo 1990-1999 en que las exportaciones reales crecen al 8,1% anual no genera la mayor tasa de crecimiento del PIB 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 PIB potencial al elevar la elasticidad importaciones-producto.

Cuadro 7. Estimación del producto potencial y efectivo de la economía peruana 1950-2017

Periodos	Tasa de crecimiento promedio anual exportaciones	Elasticidad importaciones-PIB		Tasa de crecimiento Potencial	Tasa de crecimiento efectiva PIB
		Coeficiente	Prueba t		
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.

7. Propuestas de política para contribuir al PIB

Teóricamente 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 los mismos-. El comercio exterior ayuda a los países a promover y remunerar a los sectores donde cada economía tiene ventaja comparativa. Asimismo, que 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 que esa mano de obra excedente se podría aprovechar a través de proteger 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 precios⁵ que se reciben por nuestras exportaciones, especialmente 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 generalmente 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 habría que anotar que los promotores actuales del libre comercio se olvidan de la historia de los países ahora desarrollados que tuvieron periodos 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 la de Corea del Sur y otras asiáticas que utilizaron medidas explícitas para el desarrollo de sectores productivos específicos utilizando, entre otras, la política comercial (Amsdem. 1989). Aún en el caso de los EE.UU. se soslaya que los niveles arancelarios fueron entre el 30% y 40% durante el periodo 1935-1945 con un tope cercano al 60% en los años treinta del siglo XX (Krugman y Obstfeld, 2006). Más recientemente, Rodrik (2011) ha señalado que gran parte de los éxitos exportadores actuales de América Latina se iniciaron a través de política industrial en el marco de la estrategia de sustitución de importaciones de los años sesentas. Los casos de la industria de automóviles en México, la siderúrgica y de producción de aviones de Brasil, entre otros, son algunos de estos casos. Tampoco hay que olvidar que mientras se pregona el libre comercio en muchos países, incluido EE.UU., existen muchas barreras sectoriales proteccionistas (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 que se crean, no se nace con éstas (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 relativas a 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 que perjudica a los proveedores de materias primas y a los impactos negativos internos que la exportación masiva de estos productos puede generar en términos de la enfermedad holandesa.

5 Esto no excluye que en otros periodos de tiempo 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.

En lo conceptual una estrategia de libre comercio procura una mejor asignación de recursos a nivel internacional. Sin embargo, para que sea exitosa habría que 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 Sub saharianas 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, la política cambiaria y la política 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 una estructura exportadora que se mantiene en el tiempo, a diferencia de lo que ocurrió con economías como Corea del Sur, China y Japón que la modificaron aceleradamente 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 a la par que promueve mayores volúmenes de bienes y servicios importados. En cambio, con un tipo de cambio real alto se alientan las exportaciones y se desalienta las importaciones (Alarco 2018).

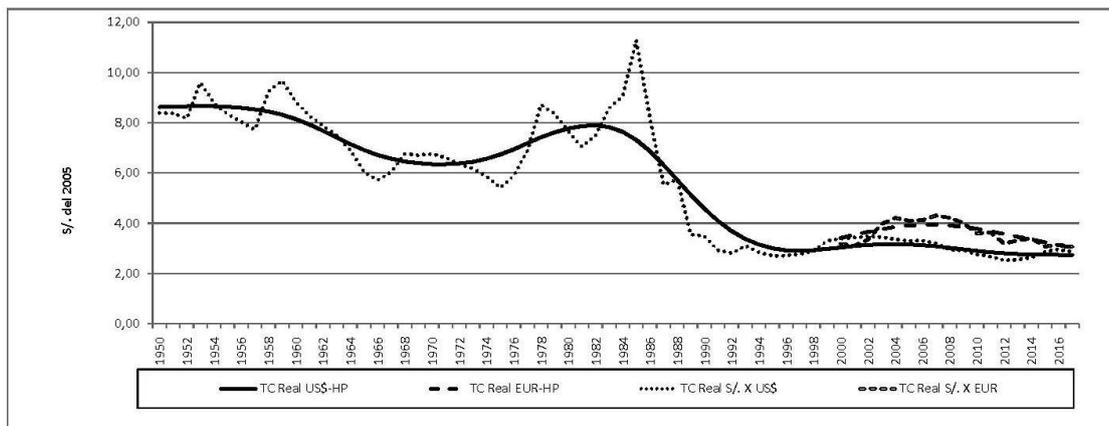
La lista de argumentos para promover la diversificación productiva puede ser larga. Entre estos destaca que permitiría hacer frente a la vulnerabilidad externa tanto por el deterioro de los términos de intercambio como por la caída de la demanda externa. En segundo lugar, resulta útil para hacer frente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

Los pequeños avances que se tuvieron en la estrategia de diversificación productiva en el Perú (Ministerio de la Producción, 2016) se están desvaneciendo debido a que el gobierno de PPK y hasta el momento el de Vizcarra no continúan ni profundizan esa política, circunscribiéndose sólo a aspectos puntuales y marginales. Asimismo, de acuerdo a lo que se muestra en el gráfico 12 ni el BCRP ni el gobierno tienen una estrategia clara con relación al tipo de cambio real⁶. 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 a las exportaciones de bienes y servicios y negativa para 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 EE.UU. y la Unión Europea.

Rodrik (2005) señala que 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 no sólo puede ser útil para hacer frente a una apertura industrial evitando competencia desleal, sino que también es pertinente para promover el desarrollo productivo sectorial. Al respecto, no hay que olvidar que entre 1980 y 2003 China cuadruplicó su tipo de cambio real a la par que crecían aceleradamente sus exportaciones (Alarco, 2014b). Asimismo, entre 1990 y 2012 fue elevando el grado de complejidad de sus exportaciones que antes se concentraba en la colocación de textiles y confecciones y ahora se agrupan en la maquinaria, artículos eléctricos y electrónicos (Alarco, 2014a).

6 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 EE.UU. 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.

Gráfico 12. Tipo de cambio real S/. por Dólar americano (1950-2017) y Euro (2000-2017)



Fuente: elaboración propia con base en BCRP, Banco Central Europeo, Departamento de Trabajo de los EE.UU. y Fondo Monetario Internacional.

8. Conclusiones

Efectivamente recién se han cumplido cinco años desde la entrada en vigencia del TLC con la Unión Europea. Es aún poco el tiempo que ha transcurrido para una evaluación integral del mismo, pero ya es posible realizar un análisis sobre sus tendencias iniciales. Desde el Mincetur y el Congreso de la República hay estudios que muestran luces y sombras. En primer lugar, los cronogramas establecidos para la desgravación arancelaria se mantienen. En lo negativo, tanto las exportaciones como las importaciones no han crecido 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.

A diferencia de los TLC con EE.UU. y China, el de 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 se han reducido a la par que se reduce su procesamiento. También estos estudios muestran que la diversificación de productos es pequeña y no ha sido sostenible en el tiempo. Asimismo, sólo un 25% de las empresas que exportaron en 2013 lo continúan haciendo en 2016.

Normalmente se piensa que el volumen y valor del comercio internacional crece a una tasa superior a la del PIB mundial real. Así fue en términos generales tiempo atrás, pero cuando se analiza por grupos de productos y diferentes periodos de tiempo esto ya no ocurre más. A inicios del siglo XXI, así como en los años ochenta del siglo XX, la evolución del volumen de comercio de hidrocarburos y productos mineros estuvo por debajo de la evolución del PIB mundial; mientras que las manufacturas y en segundo lugar los productos agrícolas están en la delantera. Esto es una cuestión importante para definir la canasta de productos de exportación 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.

El volumen de las exportaciones mundiales ahora crece menos que el PIB mundial real desde inicios del primer quinquenio del Siglo XXI. El cociente de ambos índices es decreciente, aunque en los últimos años se ha estabilizado. Efectivamente, la crisis financiera internacional de 2008 y 2009, con secuelas hasta el presente explican en gran medida estos resultados. Sin embargo, han transcurrido 9 años de la parte más seria de esa crisis y la tendencia se mantiene. En la misma dirección, los acontecimientos del Brexit y la elección de Trump reflejan el incremento de los sentimientos nacionales (nacionalismos) que parece afectarían al comercio internacional a cambio de una mirada más hacia adentro de sus propias economías. Asimismo, a las experiencias en Gran Bretaña y EE.UU. hay que agregar la mayor presencia de partidos políticos nacionalistas en muchas partes del mundo.

Esta tendencia decreciente en el comercio internacional respecto del PIB no debe llevarnos a cruzarnos de brazos. Hay que 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 es esencial. 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 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. En Alarco (2014a) se presenta un abanico de políticas específicas por implantar.

Se ha señalado que el menor dinamismo del comercio internacional ha sido resultado de la crisis financiera internacional y el subsecuente menor crecimiento esperado de la economía internacional. La mayor presencia de regímenes nacionalistas tampoco es una buena señal para el mundo y a la cual habría que sumar las tendencias decrecientes con relación a la participación de los sueldos y salarios en el PIB mundial que reducen la demanda y el tamaño de los mercados a nivel global. Menor cuota salarial genera menos demanda, producto y comercio internacional. Detrás de este fenómeno se encuentran las tendencias inherentes del sistema capitalista de mayor dotación de capital por trabajador (automatización y robotización en particular) y las políticas neoliberales que plantean la reducción de los costos laborales y la

desregulación. Un estudio de la Universidad de Oxford y el Citibank (2016) estima que para el 2035 las economías de la OCDE sustituirían el 57% de los empleos actuales. La carrera desenfadada de muchas economías por reducir la cuota salarial conduce inexorablemente al estancamiento de la demanda y la producción global, donde muchos más TLC conducirían a muy pocos resultados.

Es innegable que los TLC abren oportunidades a los exportadores peruanos. Sin embargo, a la luz de la distancia el total de las exportaciones del Perú a China, EE.UU. y la Unión Europea son insignificantes, ya que representan entre 0.06% y 0.55% de las importaciones totales de dichas economías. Asimismo, no hay que olvidar de acuerdo a información del Banco Mundial el Perú sólo representa un poco más del 0.2% del PIB y comercio mundial. En orden de importancia destaca la pendiente positiva de las exportaciones hacia China. En segundo lugar están las exportaciones hacia los EE.UU. y en tercer lugar se observa que la penetración de las exportaciones peruanas a la Unión Europea recién ha adquirido una tendencia creciente a partir de 2015. Hay que esperar más tiempo para evaluar si esta se mantiene.

En las exportaciones del Perú a la Unión Europea destacan en primer lugar las materias primas y 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. El comercio asimétrico de Perú y la Unión Europea es irrefutable. 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 hacia el Perú corresponden a manufactura de mediana tecnología, seguida de la manufactura de alta tecnología. Debe señalarse que también nos exportan manufactura basada en recursos naturales y algo de materias primas.

Desafortunadamente se exporta hacia 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 si ha habido diversificación ya que en 2005 fueron fue el 83.9% de las exportaciones totales a esa región. Sin embargo, también hay que tener una perspectiva desde el vaso medio lleno. Hay 11 de estos productos que no sólo 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.

Los TLC son importantes para abrir nuestras posibilidades de exportar más y de esta forma, de acuerdo al modelo de Thirlwall (2003), elevar el crecimiento del PIB 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 que provoca una gran filtración de ingresos y demanda interna hacia el exterior. La mayor tasa de crecimiento del PIB 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 periodo de crecimiento del PIB potencial es en la primera década del siglo XXI en que las exportaciones crecieron al 7.1%, aunque la mayor elasticidad importaciones PIB de 1.6 redujo la tasa de crecimiento del PIB potencial al 4.3% anual. Durante el periodo 2010-2017, periodo en que se inicia el TLC con 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 PIB potencial.

Nadie puede negar la importancia del comercio exterior para una economía cualquiera. Asimismo, resulta evidente que una remota e improbable estrategia aislacionista, autárquica o que procure mantener cerrada una economía afecta no sólo su eficiencia, sino su capacidad de crecimiento económico. Se puede señalar con certeza que los TLC son una pieza más de una estrategia general de crecimiento, pero tampoco son garantía de éxito. No son la panacea que resuelve todos los problemas y menos los de una economía subdesarrollada. La economía mexicana insertada a las cadenas de valor global, pero con un bajo crecimiento económico y elevada pobreza, es un ejemplo sobre la necesidad de implantar otras políticas adicionales a los TLC cuya discusión pormenorizada rebasa los alcances de este documento. La lista de temas pendientes en México debería considerar: nueva política de ingresos (especialmente al promover que

la participación de los salarios en el producto se eleve), de una política de inversión en infraestructura, de una política endógena de ciencia- tecnología e innovación, más de política industrial, entre otras (Ros, 2015).

En otro documento previo discutimos que el fundamento teórico que validó la política comercial tradicional fue la teoría neoclásica del comercio internacional con las limitaciones señaladas por muchos autores. Tiene como premisa y conclusión un mundo, economías locales y empresas en competencia perfecta. Se olvida de la competencia imperfecta, de las asimetrías propias de un mundo donde las principales empresas globales son más grandes que muchos países y de la existencia de rendimientos constantes y crecientes. Se basan en la noción del *ceteris paribus*, omitiendo que los cambios en las condiciones de la oferta tienen necesariamente impacto simultáneo en los ingresos, la demanda de las personas y las empresas y en los ingresos del gobierno. También se olvidan de la historia de muchos quienes ahora son desarrollados y que aplicaron políticas restrictivas para serlo. Omiten la referencia a diversas prácticas promotoras que algunos utilizan para sectores productivos específicos. Se olvidan que el aprovechamiento de las ventajas comparativas implica conocimientos y capacidades que no son innatas. Se construyen a lo largo del tiempo y para lo cual se requiere de recursos previos. En el extremo, las ventajas competitivas dinámicas se logran a partir del aprendizaje, la producción y mejora continua (Alarco, 2015).

Se pueden establecer muchas enseñanzas ex post de los hechos sobre como insertarse eficaz y eficientemente a la economía internacional. Desafortunadamente, la mayor parte de las economías latinoamericanas siguieron el mismo desafortunado recetario y se olvidaron de lo que hicieron antes las economías asiáticas. Los TLC no pueden ir solos como políticas aisladas, ya que esto sólo 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 e incentivos. Se requieren de políticas complementarias para que puedan tener éxito. El *timing* es clave, siendo previa la política industrial a la comercial. Obviamente, el análisis de la contribución de cada una de las políticas reseñadas anteriormente es complejo y siempre discutible.

A pesar de lo anterior, no hay que 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. No son acuerdos, ni capítulos cerrados. En primer lugar, hay que 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. El Brexit y el virtual rompimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte 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.

9. Bibliografía

ALARCO TOSONI, Germán

- 2011 “Exportaciones, tipo de cambio y enfermedad holandesa: el caso peruano”. Investigación económica. Volumen 70, número 275, pp. 115-143.
- 2014a “Diversificación productiva en el Perú: retos y alternativas”. Caminos de Transición, Alternativas al extractivismo y propuestas para otros desarrollos en el Perú (Maquet, Paul, et al). Lima-Perú: Red Peruana por una Globalización con Equidad-RedGE y CooperAcción, pp. 219-262.
- 2014b 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, 6/5/2014. 65 pp.
- 2015 “Desempeño comercial y evaluación general en perspectiva comparada”. 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 y César, CASTILLO

- 2018 “TLC UE, Perú, Colombia y Ecuador ¿Dónde estamos y hacia dónde vamos?”. 1era edición. Lima: Red Peruana de Globalización con Equidad. http://www.redge.org.pe/sites/default/files/Folleto%20TLC%20UE%20_%20Alarco%20FINAL.pdf

ADEX

- 2018 Adex Data Trade. Fecha de consulta: 15 de junio de 2018. <http://www.adexdatatrade.com/>

AMSDEN Alice

- 1989 Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. New York: Oxford University Press.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ-BCRP

- 2018 Cuadros históricos anuales. Fecha de consulta: 15 de junio de 2018. <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-anuales-historicos.html>

BANCO MUNDIAL

- 2018 Indicadores del Desarrollo Mundial. Fecha de consulta: 15 de junio de 2018. <http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators>

BUREAU ECONOMIC ANALYSIS -BEA-

- 2018 National Income and Product Accounts. Fecha de consulta: 15 de junio de 2018. <http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=9&step=1>

DINGEMANS, Alfonso y César ROSS

- 2012 “Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones”. Revista CEPAL. Número 108, diciembre de 2012, pp. 27-50.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL –FMI

- 2017 International Financial Statistics 2016. CD-ROM.

GONZÁLEZ, Norberto

- 2001 “Las ideas motrices de tres procesos de industrialización”. Revista de la CEPAL. Número 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 Maurice OBSTFELD

- 2006 Economía Internacional. Teoría y política. 7ma. ed. Madrid: Pearson Educación.

LALL, Sanhalla

- 2000 “The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98”. En Oxford Development Studies. Vol. 28, núm. 3, pp. 337-369.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO-MINCETUR

2011 Acuerdos Comerciales del Perú. Fecha de consulta: 27 de agosto de 2014.
<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=36&Itemid=27>

OIT

2018 Estadísticas del mercado de trabajo. Fecha de consulta: 15 de junio de 2018.
<http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/lang-es/index.htm>

PARKIN, Michael

2009 Economía. 8va. ed. México D.F.: Pearson Educación

RODRIG, Dani

2005 "Políticas de diversificación económica". Revista de la CEPAL. Número 87, pp. 7-23.

RODRIG, Dani

2011 Una economía, muchas recetas. La globalización, las instituciones y el crecimiento económico. México D.F.: Fondo de Cultura Económica

ROS, Jaime

2015 Grandes Problemas. ¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad? 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 de agosto de 2014. <<http://www.project-syndicate.org/commentary/do-what-we-did--not-what-we-say/spanish>>

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA-SUNAT

2018 Estadísticas de Comercio Exterior. Fecha de consulta: 20 de junio de 2018.
<http://www.sunat.gob.pe/estad-comExt/modelo_web/web_estadistica.htm>

TAMAMES, Ramón. y B. G. HUERTA

2001 Estructura económica internacional. 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. 2da. Ed. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

UNCTAD

2018 United Nations Commodity Trade Statistics Database. Fecha de consulta: 15 de junio de 2018.
<<http://comtrade.un.org/db/>>

WORLD ECONOMIC FORUM

2018 The global risk report 2018. Geneva: WEF. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GRR18_Report.pdf

6/7/2018.



Herausgegeben von:

Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika e. V. – FDCL

Gneisenaustraße 2a, D -10961 Berlin, Germany

Fon: +49 30 693 40 29 / Fax: +49 30 692 65 90

E-Mail: info@fdcl.org / Internet: www.fycl.org



Red Peruana por una Globalización con Equidad – RedGE

Calle Río de Janeiro 373 Jesús María. Lima 11, Perú

Teléfono: (51 1) 461-2223 | (51 1) 461-3864 anexo 27

Correo electrónico: redge@redge.org.pe / internet: <http://www.redge.org.pe/>

Análisis y propuestas sobre el TLC de Perú con la Unión Europea ¿Dónde estamos cinco años después y hacia dónde vamos?

Germán Alarco Tosoni y César Castillo García

FDCL-Verlag Berlin, Mai 2018

ISBN: 978-3-923020-84-3