



# TLC

**UE, Perú, Colombia y Ecuador**

¿Dónde estamos y hacia dónde vamos?



# TLC UE, Perú, Colombia y Ecuador

## ¿Dónde estamos y hacia dónde vamos?

Germán Alarco Tosoni<sup>1</sup>  
César Castillo García<sup>2</sup>

**Lima, Marzo del 2018**

Red Peruana por una Globalización con Equidad - RedGE: Acción Internacional para la Salud – AIS, Asociación Pro Derechos Humanos – Aprodeh, Centro de Derechos y Desarrollo – CEDAL, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo – DESCO, Centro Peruano de Estudios Sociales – CEPES, Convención Nacional del Agro Peruano – CONVEAGRO, Derecho, Ambiente y Recursos Naturales – DAR, CooperAcción, Grupo Propuesta Ciudadana – GPC.

---

1 Profesor investigador de Pacífico Business School de la Universidad del Pacífico. [g.alarcotosoni@up.edu.pe](mailto:g.alarcotosoni@up.edu.pe)

2 Maestro en Economía de la Universidad del Pacífico. [c.castillo@pucep.pe](mailto:c.castillo@pucep.pe) Asimismo, se agradece el apoyo de Martín Astocondor Vadillo como asistente y los comentarios al documento de Patricia del Hierro Carrillo

## **TLC UE, Perú, Colombia y Ecuador ¿Dónde estamos y hacia dónde vamos?**

### **Autor:**

Germán Alarco Tosoni

César Castillo García

### **Red Peruana por una Globalización con Equidad - RedGE:**

Acción Internacional para la Salud – AIS, Asociación Pro Derechos Humanos – Aprodeh, Centro de Derechos y Desarrollo – CEDAL, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo – DESCO, Centro Peruano de Estudios Sociales – CEPES, Convención Nacional del Agro Peruano – CON-VEAGRO, Derecho, Ambiente y Recursos Naturales – DAR, CooperAcción, Grupo Propuesta Ciudadana – GPC.

Calle Rio de Janeiro Nro. 373 - Jesús María, Lima - Perú

Teléfono: 461 2223 461 3864

[www.redge.org.pe](http://www.redge.org.pe) / [redge@redge.org.pe](mailto:redge@redge.org.pe)

### **Editado por:**

CooperAcción

Jr. Río de Janeiro N° 373, Jesús María, Lima - Perú

Teléfono (511) 461 2223 - 461 3864

[cooperaccion@cooperaccion.org.pe](mailto:cooperaccion@cooperaccion.org.pe) / [www.cooperaccion.org.pe](http://www.cooperaccion.org.pe)

### **Diseño, diagramación e impresión:**

Neva Studio S.A.C.

Calle Tomas Ramsey 762 , Magdalena del Mar

Teléfono (511) 652 6779

Marzo - 2018

Este libro ha sido elaborado por iniciativa de la Red Peruana por una Globalización con Equidad - RedGE

Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2018-04163

Primera edición, Marzo 2018

ISBN: 978-612-46770-9-0



9 786124 677090



**LICENCIA CREATIVE COMMONS**

Algunos derechos reservados

Usted es libre de copiar, distribuir y comunicar públicamente esta obra bajo las condiciones siguientes:

- Debe reconocer los créditos de la obra.
- No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.
- Debe ser usada solo para propósitos no comerciales.

# Índice

Prólogo	7
Introducción	10
PANORAMA GLOBAL	13
Comercio del Perú con sus principales bloques comerciales	20
Importancia de las exportaciones del Perú hacia los principales bloques comerciales	23
Análisis detallado de las exportaciones e importaciones hacia y desde la Unión Europea	24
Conclusiones	46
Bibliografía	51



# Prólogo

Mientras el gobierno peruano persiste en la fórmula tradicional de firmar más Tratados de Libre Comercio (TLC), en el mundo se están produciendo cambios que los ponen en cuestión. 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 desde 2016 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 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 im-

plantarse 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.

Hay que reconocer que la mejora de la competitividad de los productos peruanos se asocia principalmente a materias primas y agroexportación. En el caso concreto del TLC con la Unión Europea (UE) se es más competitivo en materias primas como el plomo, zinc y gas natural y en productos agropecuarios tales como arándanos, cacao, espárragos frescos, mangos, uvas y plátanos. Por otra parte, no sólo se reproduce la tradicional asimetría de que se exporta pocos productos de mediana y alta tecnología (1.8% y 0.2% respectivamente en 2016) y se importan bienes intermedios, de capital de mediana y alta tecnología, sino que probablemente como resultado de la política cambiaria también se internan en el país manufacturas basadas en recursos naturales, manufactura de baja tecnología y bienes de consumo duraderos menos útiles.

Los acontecimientos recientes en torno a la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, EE.UU. y México también ponen en cuestión una estrategia tradicional basada en TLC en general. Desde 1994 a la fecha el volumen de comercio ha crecido de manera vertiginosa, con una composición basada en la manufactura de mediana y alta tecnología, pero en el caso mexicano con poco arrastre sobre la producción y empleo. Es la inserción comercial y productiva más avanzada de la región pero con una lista reconocida de pendientes. Actualmente, los escenarios que se vislumbran como resultado de esa renegociación no son positivos. La sustitución del TLCAN por la exportación hacia EE.UU. con las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) implicarían aranceles entre el 3 y

4% para los productos manufacturados mexicanos y un escenario de menor crecimiento del PBI entre 0.5 y un punto porcentual del producto. Si EE.UU. rompe con las reglas del OMC, no sólo el PBI de México podría caer entre 2 y 3% en el primer año sino que se generarían cadenas de impactos negativos a nivel global.

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.

# Introducción

El inicio de la negociación formal del Tratado de Libre Comercio (TLC)<sup>3</sup> del Perú con la Unión Europea fue en enero de 2009 y culminó en el 28 de febrero de 2010<sup>4</sup> 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

---

3 Los tratados de libre comercio (TLC) son un instrumento de la política comercial de mayor magnitud e impactos que los sistemas de preferencias aduaneras, pero menores a las uniones aduaneras y uniones económicas (Tamames y Huerta, 2001).

4 El anuncio formal de la conclusión de la negociación fue el 18 de mayo de 2010 durante la VI Cumbre Unión Europea, América Latina y el Caribe.

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.

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 PBI 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. En cuarto lugar, se analiza al detalle el comercio exterior con la Unión Europea 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 PBI.

El documento tiene seis secciones más las conclusiones. En la primera parte se presenta el panorama global del comercio internacional y el PBI. En la segunda sección se analiza el comercio internacional del Perú con respecto a los principales bloques comerciales, destacando la Unión Europea. 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.

## PANORAMA GLOBAL

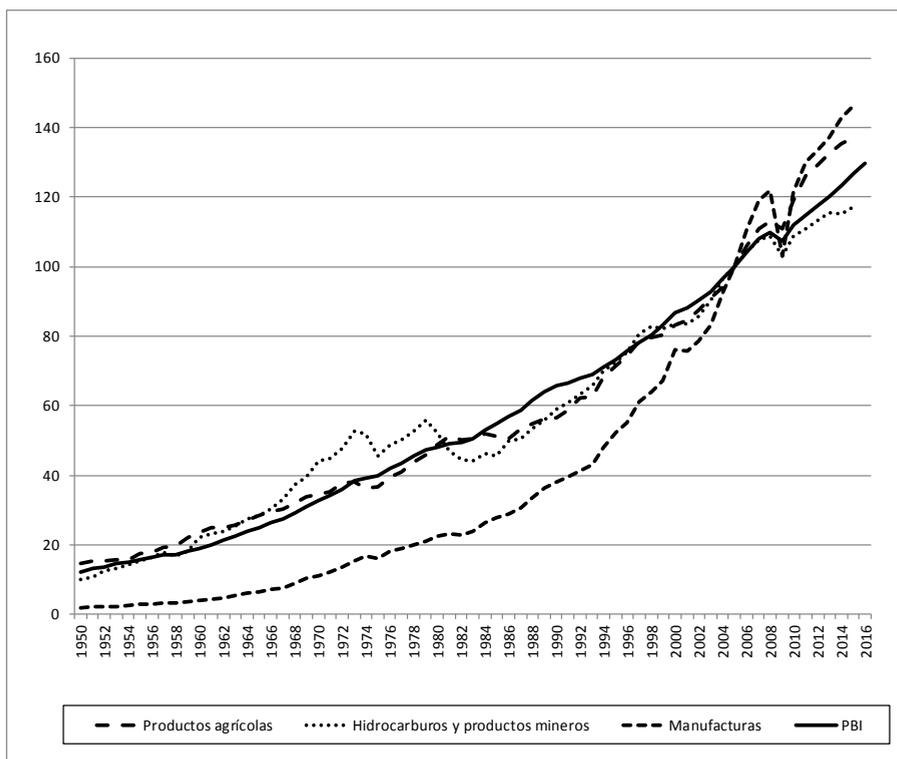
El objetivo de esta sección es mostrar algunas tendencias del comercio internacional, del PBI real y por principales grupos de productos de exportación a nivel global. Es indiscutible la contribución del comercio internacional (principalmente de las exportaciones) al PBI y por tanto la necesidad de promoverlas de manera permanente. Sin embargo, las tendencias más recientes parecerían reflejar una aportación marginal menor de estas al PBI, 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. El fenómeno parece más evidente a partir de la reciente crisis financiera internacional.

La última encuesta sobre percepciones de riesgos y tendencias globales realizada por el World Economic Forum (2016) 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 ciber dependencia, 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 PBI 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 PBI luego de la crisis financiera internacional. Las manufacturas en cambio muestran un menor dinamismo respecto del PBI en el siglo XX, mientras que crecen aceleradamente por encima del PBI 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 PBI. 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 PBI mundial real y del volumen exportado mundial de productos agrícolas, manufacturas e hidrocarburos y productos mineros (2005=100)

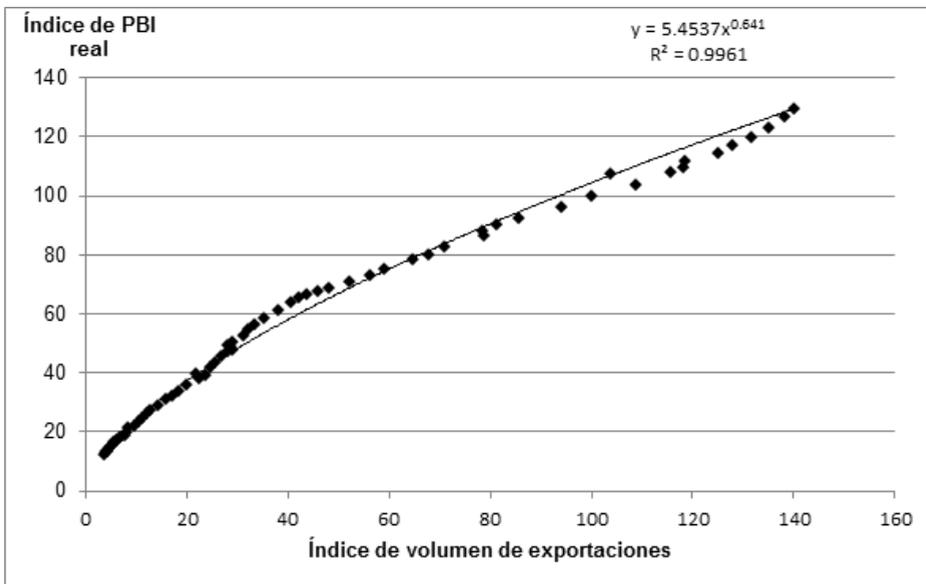


Fuente: elaboración propia con base en OMC.

La vinculación entre el PBI 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 PBI. Sin embargo, en la medida en que crece el comercio internacional su aportación al PBI es menor en el tiempo. La curva de mejor ajuste es una exponencial con un coeficiente menor que uno que refleja que la aportación del comercio internacional al PBI

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 PBI en tiempos de la reciente crisis financiera internacional. Si fuera una tendencia de largo plazo, es importante seguir promoviendo el comercio internacional, reconociendo que tendría una aportación marginal menor y por tanto se reliva el rol de promover los mercados internos.

**Gráfico 2.** Evolución conjunta del PBI mundial real y del volumen exportado total mundial (2005=100)



Fuente: elaboración propia con base en OMC.

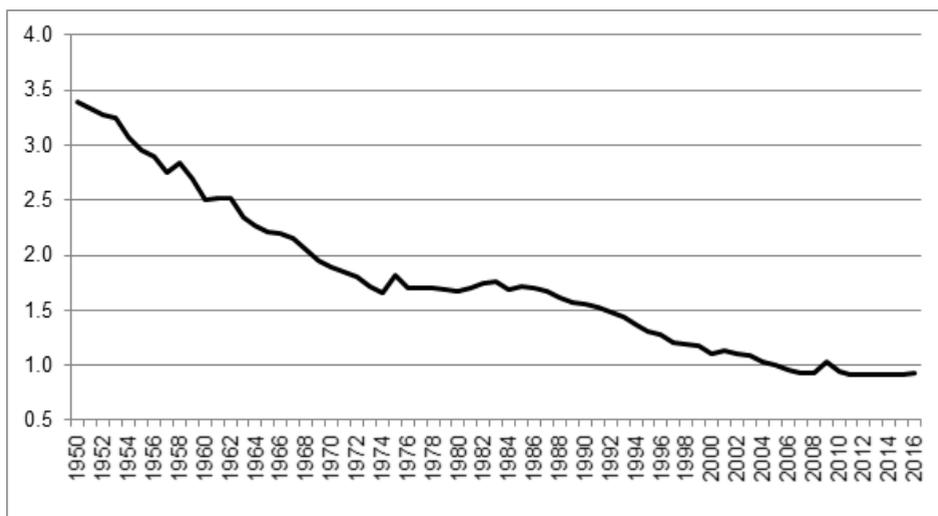
Aceleradamente que el PBI; sin embargo a partir de esa fecha el comercio está por debajo del PBI con un valor por debajo de uno.

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 PBI de los EE.UU. respecto del número acumulado de acuerdos comerciales regionales (ACR) registrados en la OMC<sup>5</sup> Los ACR comprenden a los tratados

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

de libre comercio, acuerdos de alcance parcial, unión aduanera y acuerdos de integración económica. Todos estos, según la OMC<sup>6</sup>, deben abarcar lo esencial de los intercambios comerciales, y contribuir a una mayor fluidez de los intercambios comerciales entre los países que son parte en el acuerdo, sin generar obstáculos al comercio con el resto del mundo.

**Gráfico 3.** Cociente del índice del volumen exportado total mundial entre el índice del PBI real mundial



Fuente: elaboración propia con base en OMC.

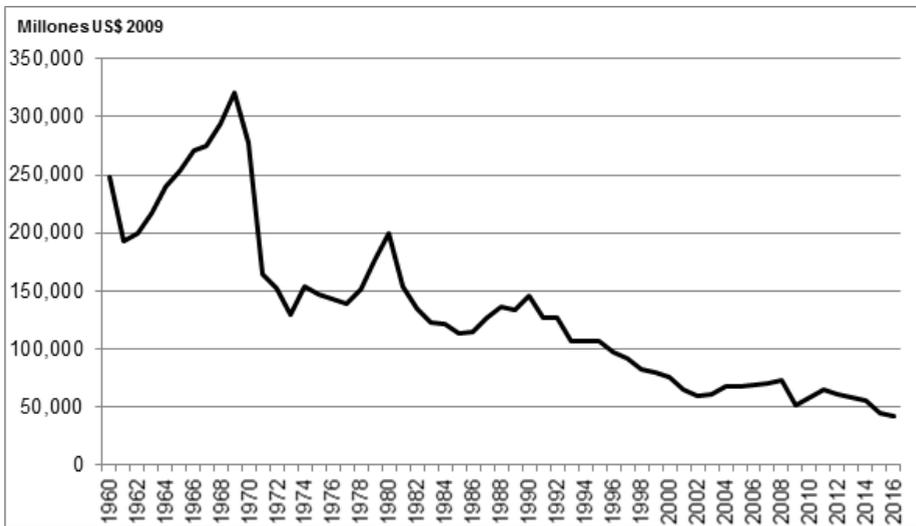
El cociente tiene una clara tendencia decreciente reflejando que los ACR se asocian a exportaciones de bienes cada vez más reducidas. La profusión de ACR extiende las ventajas arancelarias y paraarancelarias para un número cada vez mayor de economías, generando oportunidades y beneficios para los miembros 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\$ 41,500 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

6 [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/region\\_s/scope\\_rta\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm)

el PBI (cuota salarial) de un país en particular pudiera tener algún efecto positivo en promover la inversión privada y las exportaciones<sup>7</sup>. Sin embargo, cuando en esta carrera participan numerosas e importantes economías del mundo, el resultado global es una reducción de ingresos y demanda, que a su vez genera estancamiento y el decrecimiento del producto 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.

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



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

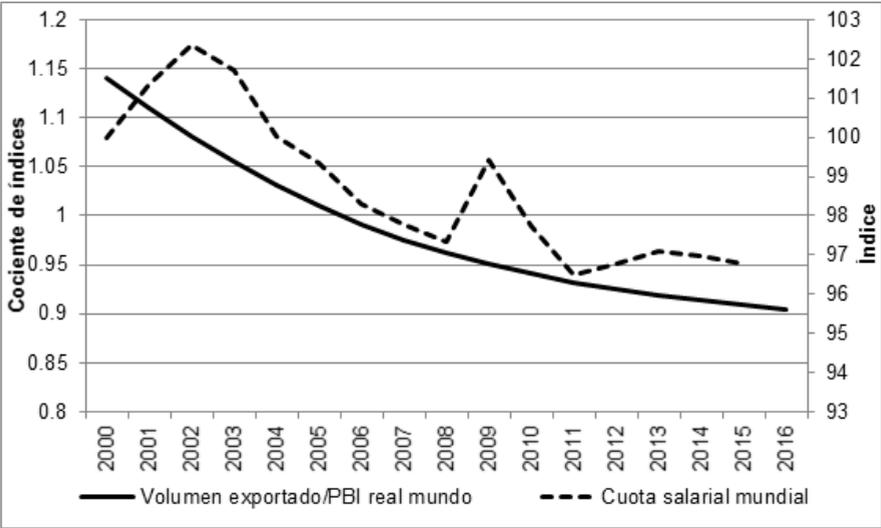
En el gráfico 5 se vincula el cociente del volumen de las exportaciones mundiales entre el índice del PBI real mundial y la cuota salarial mundial que tiene en general una tendencia decreciente, aunque con picos en 2002 y 2009. Entre el año 2000 y 2015 esta participación de los sueldos y salarios en el PBI se ha reducido en 3.3%. La cuota del salario mundial se determinó a partir de la tasa de crecimiento del salario medio real mundial ( $w$ ), la tasa de crecimiento de la población económicamente activa ocupada ( $e$ ) con respecto

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

a la tasa de crecimiento del PBI real mundial (g) todas proporcionadas por la OIT (2017)<sup>8</sup>. 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 PBI se asocia de manera directa con la menor vinculación del comercio internacional respecto del PBI. La menor influencia del comercio internacional con relación al PBI se asocia con la menor participación de la cuota salarial. El comercio internacional pierde dinamismo y capacidad de arrastre a la par de que los sueldos y salarios pierden participación en el PBI 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.

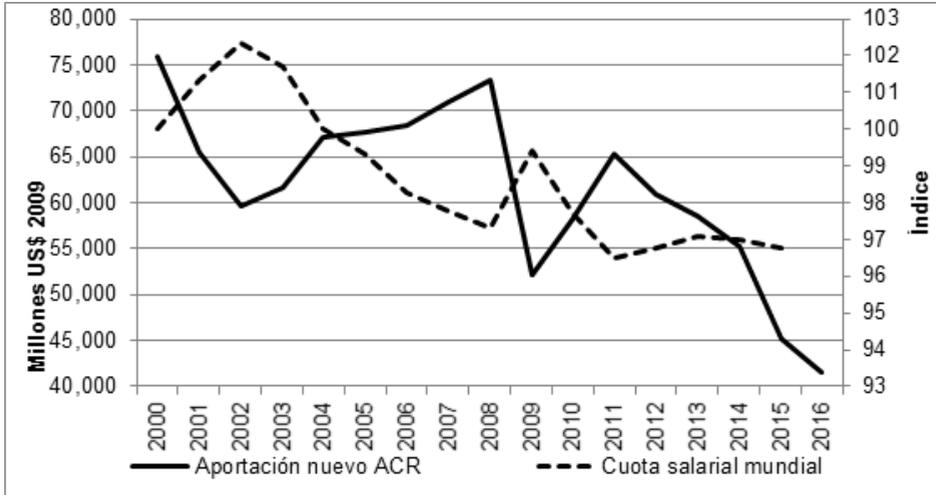
**Gráfico 5.** Decrecimiento del comercio mundial y cuota salarial mundial 2000-2015



Fuente: elaboración propia con base a OMC y OIT

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

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



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

## 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. 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 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).

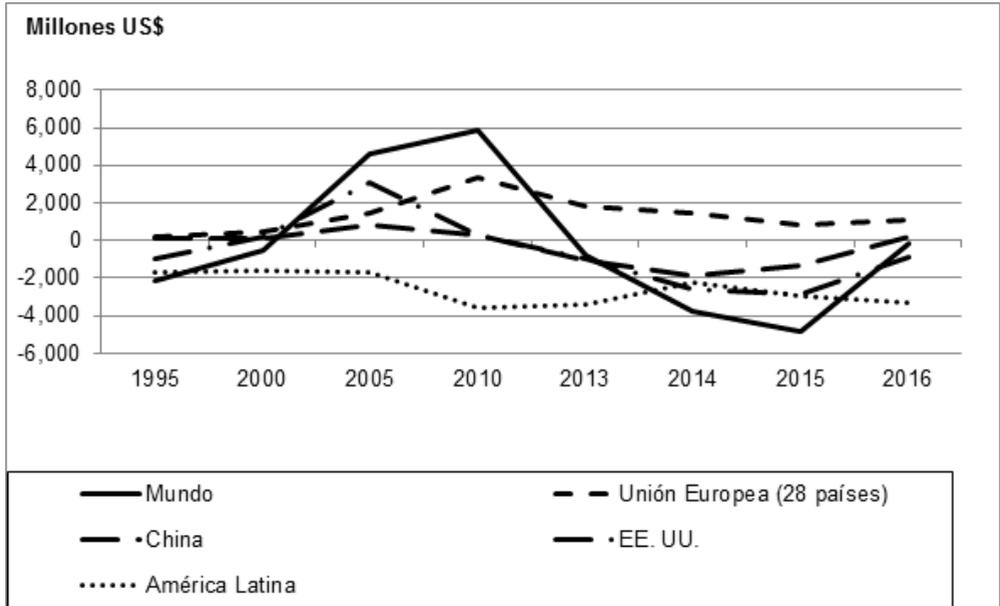
El saldo de la balanza comercial del Perú se alinea con lo esperado. Se muestran saldos negativos entre 1990 y 1995, para tornarse en positivo en el periodo de los altos precios internacionales de las materias primas entre 2005 y 2010. Con la caída de los precios internacionales se vuelve negativo entre 2013 y 2015. En 2016 el saldo es superavitario como resultado de la mayor caída 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 2016 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 por la caída de las importaciones esta se ha vuelto ligeramente 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. En los años 2015 y 2016 las importaciones del Perú fueron menores por el menor crecimiento económico. Si se considera la información de la Sunat el nivel máximo de exportaciones hacia la Unión Europea fue en 2013,

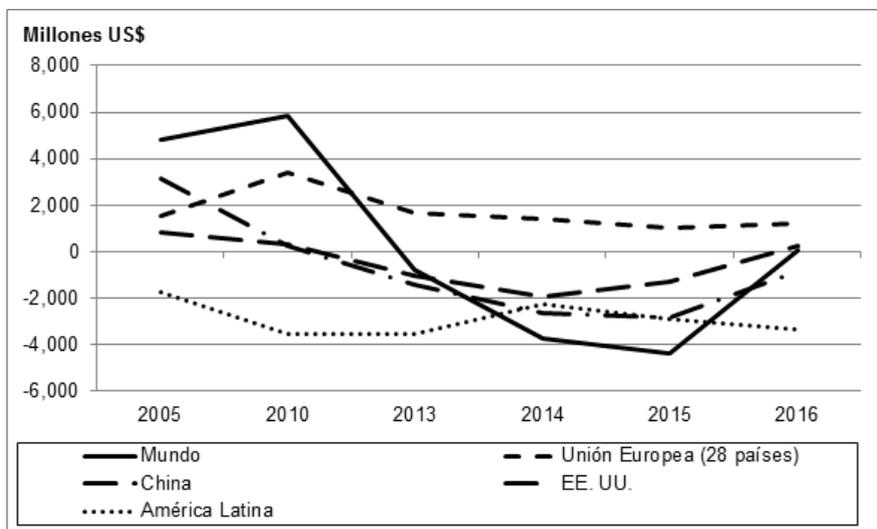
siendo los años 2014, 2015 y 2016 menores. Las importaciones del Perú fluctúan entre US\$ 4,000 y 5,300 millones anuales con una reducción de éstas entre 2014 y 2016.

**Gráfico 7.** Balanza comercial nacional y respecto de principales bloques comerciales



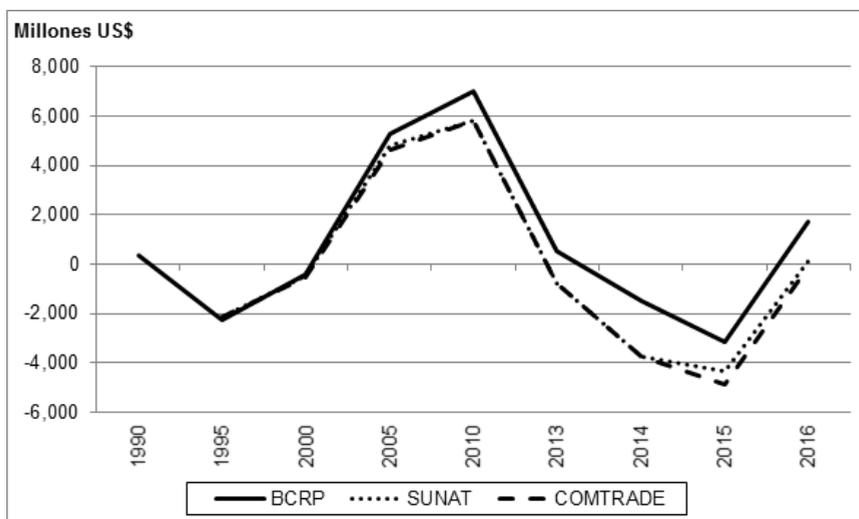
Fuente: elaboración propia con base a UN-Comtrade.

**Gráfico 8.** Balanza comercial nacional y respecto de principales bloques comerciales



Fuente: elaboración propia con base a Sunat.

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

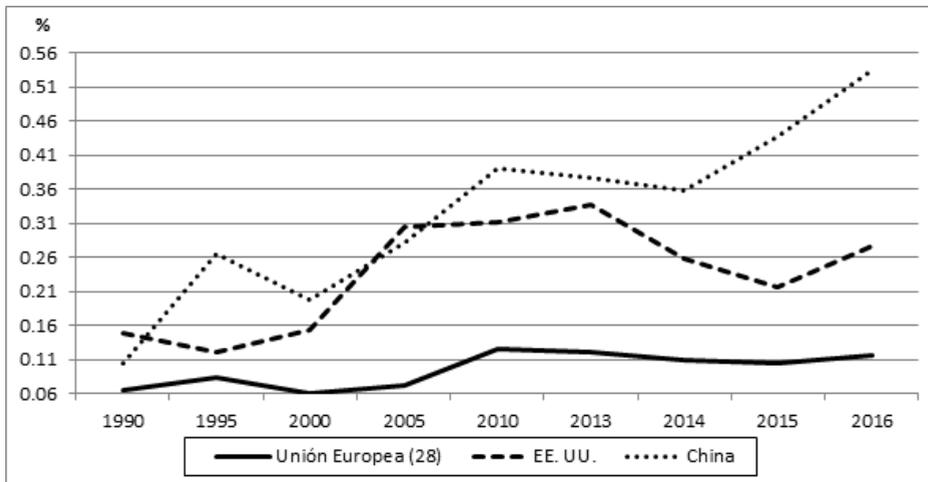


Fuente: elaboración propia con base a BCRP, UN-Comtrade y SUNAT.

## 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 0.55% 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. En segundo término están las exportaciones hacia los EE.UU. y en tercer lugar se observa que la penetración de las exportaciones peruanas a la Unión Europea no tiene una tendencia creciente en el tiempo. Son prácticamente constantes entre 2010 y 2016. El TLC con la Unión Europea no ha promovido que las exportaciones del Perú ganen mayores espacios en Europa. Alguien podría afirmar que el TLC no ha sido efectivo, aunque otros analistas podrían anotar que de no haber TLC se hubiera perdido penetración en la Unión Europea.

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



Fuente: elaboración propia con base en UN-Comtrade.

## **Análisis detallado de las exportaciones e importaciones hacia y desde la Unión Europea**

### **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 2016.

Se identifican algunos cambios significativos entre la estructura de nuestras exportaciones a la Unión Europea de 1992 respecto de 2016. 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. En segundo lugar, las exportaciones no tradicionales de productos del sector agropecuario y alimentos han elevado significativamente su participación. En tercer lugar, la participación de los productos textiles y confecciones era relevante en los años noventa mientras que ahora sólo es ligeramente superior a los valores de hace treinta años atrás. En cuarto lugar también destacan la mayor participación de las exportaciones de productos químicos y plásticos, artículos eléctricos y de otras manufacturas diversas.

Entre 2013 y 2016 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 y otras manufacturas. Por el contrario, se han reducido las de minerales y combustibles, textiles y confecciones y minería no metálica.

Todas las importaciones del Perú con origen en la Unión Europea se han reducido entre 2013 y 2016. Solo ha aumentado ligeramente el grupo de textiles y confecciones, mientras se redujeron el resto de grupos de productos. Las mayores caídas fueron en maquinaria, artículos eléctricos y electrónicos, y equipo de transporte. Con una reducción pequeña se ubican los productos agropecuarios y alimentos, y los productos químicos y plásticos.

## **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 2016. 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 2016 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 2016 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.

### **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 2016.

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 2016 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\$ 9 millones, pero sólo representaron el 0.2% de nuestras exportaciones hacia Europa en 2016. Todas las exportaciones por grupo y total de la Unión Europea hacia al Perú han caído entre 2013 y 2016. Sin embargo, en términos de participación porcentual se han elevado la de manufactura basada en recursos naturales, materias primas, y de materias primas de baja tecnología. 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 1992-2016 (En miles de US\$ y%)

Clasificación – exportaciones	1992		2000		2010		2013		2014		2015		2016	
	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%
Productos agropecuarios y alimentos	206,748	24.16	541,396	35.85	2,000,382	30.40	2,322,694	33.03	2,591,935	40.56	2,381,264	44.69	2,685,676	48.82
Minerales y combustibles	89,240	10.43	143,764	9.52	2,756,645	41.90	2,857,381	40.63	2,314,031	36.21	1,824,264	34.24	1,647,716	29.95
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
Química y plásticos	11,084	1.30	25,975	1.72	187,382	2.85	98,042	1.39	120,185	1.88	111,648	2.10	125,448	2.28
Minerales no metálicos y metálica	409,514	47.85	693,694	45.93	1,442,773	21.93	1,566,790	22.28	1,150,193	18.00	826,378	15.51	863,904	15.70
Maquinaria, artículos eléctricos, electrónicos y equipo de transporte	954	0.11	3,479	0.23	16,257	0.25	9,290	0.13	20,737	0.32	16,212	0.30	21,578	0.39
Otras manufacturas y diversos	1,146	0.13	2,519	0.17	6,288	0.10	6,151	0.09	7,144	0.11	8,004	0.15	7,464	0.14
<b>Total</b>	<b>855,745</b>	<b>100</b>	<b>1,510,282</b>	<b>100</b>	<b>6,579,167</b>	<b>100</b>	<b>7,032,835</b>	<b>100</b>	<b>6,390,902</b>	<b>100</b>	<b>5,328,622</b>	<b>100</b>	<b>5,501,553</b>	<b>100</b>

Clasificación- importaciones	1992		2000		2010		2013		2014		2015		2016	
	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
Minerales y combustibles	2,292	0.27	15,027	1.00	36,330	0.55	71,839	1.02	65,031	1.02	83,370	1.56	54,586	0.99
Textiles, confec- ciones, calzado y sombros	6,248	0.73	21,360	1.41	46,188	0.70	68,387	0.97	74,158	1.16	71,726	1.35	69,042	1.25
Química y plásticos	118,698	13.87	213,024	14.10	702,769	10.68	1,013,128	14.41	985,805	15.43	968,949	18.18	1,005,490	18.28
Minerales no metá- licos y metálica	39,792	4.65	91,979	6.09	389,422	5.92	491,033	6.98	461,098	7.21	410,488	7.70	394,692	7.17
Maquinaria, artículos eléctricos, electro- nicos y equipo de transporte	247,556	28.93	370,905	24.56	1,547,025	23.51	2,794,222	39.73	2,542,596	39.78	2,163,562	40.60	2,107,989	38.32
Otras manufacturas y diversos	20,880	2.44	42,618	2.82	181,237	2.75	301,226	4.28	294,219	4.60	277,348	5.20	277,434	5.04
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

Fuente: elaboración propia con base en UN-Comtrade.

**Cuadro 2.** Exportaciones del Perú a la Unión Europea en clasificación CUODE 1992-2016 (En miles de US\$ y %)

Cod.	Clasificación – exportaciones	1992		2000		2010		2013		2014		2015		2016	
		Miles US\$	%												
1	Bienes de consumo no duradero	130,109	16.86	247,321	23.21	1,426,455	22.84	1,464,960	23.35	1,657,511	27.53	1,439,908	28.29	1,736,390	33.39
2	Bienes de consumo duradero	2,770	0.36	3,736	0.35	10,663	0.17	8,739	0.14	8,289	0.14	7,762	0.15	7,286	0.14
	Materias primas y productos intermedios			-		-		-		-		-		-	
3	Combustibles, lubricantes y productos conexos	93	0.01	1,730	0.16	105,056	1.68	554,795	8.84	341,513	5.67	192,231	3.78	239,347	4.60
4	Para la agricultura	101,265	13.12	185,319	17.39	325,211	5.21	242,376	3.86	308,295	5.12	261,588	5.14	289,980	5.58
5	Materias primas y productos intermedios para la industria (excepto construcción)	531,562	68.89	622,794	58.44	4,358,293	69.78	3,983,464	63.49	3,674,784	61.04	3,155,977	62.01	2,894,368	55.65
	Bienes de capital y materiales de construcción			-		-		-		-		-		-	
6	Materiales de construcción	4,885	0.63	2,329	0.22	5,866	0.09	11,681	0.19	14,539	0.24	18,756	0.37	13,570	0.26
7	Bienes de capital para la agricultura	-	-	-	-	-	-	108	0.00	77	0.00	38	0.00	11	0.00
8	Bienes de capital para la industria	430	0.06	1,796	0.17	13,271	0.21	7,259	0.12	14,555	0.24	9,460	0.19	15,936	0.31
9	Equipo de transporte	224	0.03	378	0.04	536	0.01	787	0.01	750	0.01	2,397	0.05	2,693	0.05
1000	Diversos	256	0.03	376	0.04	73	0.00	52	0.00	217	0.00	1,321	0.03	1,058	0.02
	Otras partidas del CUCI Rev. 1	1	0.00	-	-	5	0.00	1	0.00	1	0.00	104	0.00	4	0.00
	Total	771,595	100	1,065,780	100	6,245,428	100	6,274,221	100	6,020,530	100	5,089,540	100	5,200,644	100

Fuente: elaboración propia con base en UN-Comtrade.

**Cuadro 3.** Importaciones del Perú de la Unión Europea en clasificación CUODE 1992-2016 (En miles de US\$ y %)

Cod.	Clasificación-importaciones	1992	2000	2010	2013	2014	2015	2016							
		Miles US\$	%												
1	Bienes de consumo no duradero	120,803	21.25	119,900	11.50	415,211	13.57	682,693	13.51	922,009	19.17	734,677	16.98	918,386	21.56
2	Bienes de consumo duradero	43,507	7.65	103,140	9.90	89,836	2.94	344,402	6.82	331,805	6.90	339,468	7.85	330,511	7.76
	Materias primas y productos intermedios														
3	Combustibles, lubricantes y productos conexos														
4	Para la agricultura	14	0.00	27,225	2.61	16,189	0.53	4,271	0.08	11,764	0.24	18,120	0.42	60,670	1.42
5	Materias primas y productos intermedios para la industria (excepto construcción)	171,438	30.15	356,716	34.23	1,410,619	46.09	1,627,943	32.21	1,507,044	31.34	1,288,994	29.79	1,224,367	28.75
	Bienes de capital y materiales de construcción														
6	Materiales de construcción	9,907	1.74	47,703	4.58	94,928	3.10	182,979	3.62	161,328	3.36	150,603	3.48	130,977	3.08
7	Bienes de capital para la agricultura	2,788	0.49	2,355	0.23	14,252	0.47	36,472	0.72	38,508	0.80	50,313	1.16	38,400	0.90
8	Bienes de capital para la industria	165,135	29.05	318,586	30.57	946,319	30.92	1,618,840	32.03	1,512,141	31.45	1,515,571	35.03	1,282,212	30.11
9	Equipo de transporte	52,981	9.32	65,789	6.31	73,069	2.39	544,067	10.77	301,653	6.27	220,359	5.09	271,295	6.37
1000	Diversos	1,001	0.18	820	0.08	94	0.00	11,783	0.23	22,113	0.46	6,820	0.16	233	0.01
	Otras partidas del CUCI Rev. 1	969	0.17	-	-	10	0.00	57	0.00	31	0.00	1,856	0.04	2,025	0.05
	Total	568,541	100	1,042,235	100	3,060,527	100	5,053,507	100	4,808,396	100	4,326,781	100	4,259,074	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 1992-2016 (En miles de US\$ y %)

Clasificación – exportaciones	1992		2000		2010		2013		2014		2015		2016	
	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
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
Manufactura de baja tecnología	123,553	14.66	87,676	5.84	184,280	4.04	189,663	3.90	201,752	4.27	173,355	4.32	169,560	3.78
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
Manufactura de alta tecnología	579	0.07	1,705	0.11	4,279	0.09	4,673	0.10	7,757	0.16	6,436	0.16	8,996	0.20
Oro	83,388	9.89	443,778	29.54	239,082	5.24	613,371	12.60	226,489	4.79	153,746	3.83	219,865	4.90
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
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

**Cuadro 4.** Exportaciones e importaciones del Perú a la Unión Europea en clasificación por contenido tecnológico 1992-2016 (En miles de US\$ y %)

Clasificación- importaciones	1992		2000		2010		2013		2014		2015		2016	
	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%
Materias primas	49,987	9.48	36,390	3.83	52,041	1.82	93,802	2.00	116,794	2.65	96,924	2.43	82,663	2.12
Manufactura basada en recursos naturales	103,585	19.64	178,206	18.75	449,961	15.71	667,412	14.20	651,401	14.77	716,218	17.94	641,489	16.42
Manufactura de baja tecnología	57,945	10.99	145,846	15.34	399,274	13.94	584,517	12.44	564,316	12.80	498,769	12.49	487,338	12.48
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
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
Oro	0	0.00	0	0.00	33	0.00	84	0.00	48	0.00	92	0.00	26	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
<b>Total</b>	<b>527,301</b>	<b>100</b>	<b>950,496</b>	<b>100</b>	<b>2,864,234</b>	<b>100</b>	<b>4,700,281</b>	<b>100</b>	<b>4,410,222</b>	<b>100</b>	<b>3,992,615</b>	<b>100</b>	<b>3,905,592</b>	<b>100</b>

Fuente: elaboración propia con base en UN-Comtrade

#### 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 2004-2016. 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 73% 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 2016, lo cual implica una mayor diversidad de productos. 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 17% de las importaciones totales de dicha región. Sin embargo, desde la implantación del TLC en 2013 los 20 primeros productos representaron el 21.3% del total del valor importado mientras que en 2016 fueron el 21.6%.<sup>9</sup>

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 2016, 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 2016. 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: concentrados de zinc, ya que elevó su participación de 10.4% en 2013 a 12.6% de las importaciones totales del mismo producto en la Unión Europea en 2016; los aguacates (paltas), gas natural licuado, concentrados de plomo, cacao en grano, espárragos frescos o refrigerados, mangos y mangostanes, uvas frescas, arándanos, los cuales pasan del 1.2% al 10.1% de las importaciones europeas del mismo producto, y bananas o plátanos. En todos los casos se trata de materias primas o

<sup>9</sup> Esta información difiere de la proporcionada por ADEX donde la participación en el total de importaciones se habría elevado de 17% en 2013 a 21.6% en 2016.

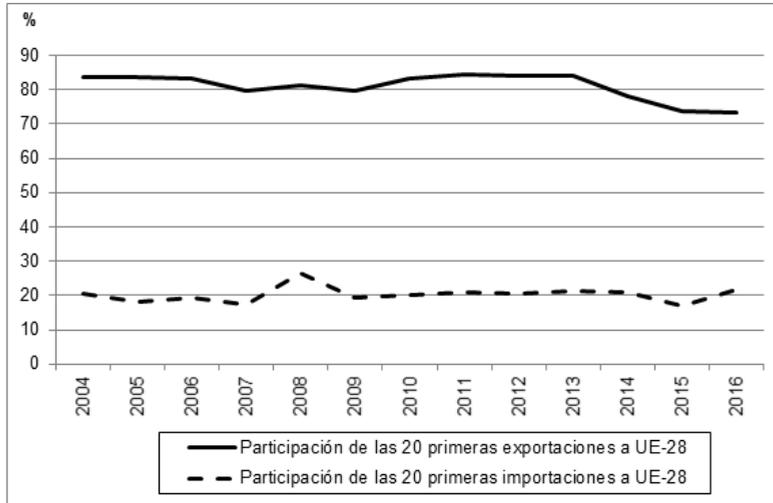
productos agrícolas (dentro del grupo de las exportaciones no tradicionales). Por otra parte, pierden competitividad el concentrado de cobre, café, oro, cátodos de cobre refinado, estaño en bruto, calamares y potas, harina de pescado, espárragos preparados o conservados sin congelar y aceite de pescado.

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 whisky. Aquí destaca la mayor competitividad europea en turbinas de gas para plantas térmicas, vehículos automotores, medicamentos para uso humano, biodiesel, productos laminados planos de hierro y acero, máquinas y partes para hacer túneles, los demás compresores, 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.

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 2004-2016



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 2016

Partida	Producto	Exportaciones 2013			Exportaciones 2016		
		Millones US\$	Porcentaje	Porcentaje en importaciones UE	Millones US\$	Porcentaje	Porcentaje en importaciones UE
2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	1,569.38	22.86	17.10	720.18	12.91	11.72
0901119000	Demás café sin descafeinar, sin tostar	434.34	6.33	4.97	417.59	7.49	4.90
2608000000	Minerales de cinc y sus concentrados.	312.90	4.56	10.40	346.29	6.21	12.60
7108120000	Oro en las demás formas en bruto	613.36	8.93	4.40	309.64	5.55	3.48
0804400000	Aguacates (paltas) , frescas o secas	137.67	2.01	14.09	287.87	5.16	15.54
2711110000	Gas natural, licuado	553.30	8.06	2.85	239.34	4.29	3.13
7403110000	Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado	477.02	6.95	3.81	236.96	4.25	2.63
2607000000	Minerales de plomo y sus concentrados.	181.18	2.64	11.48	183.81	3.30	13.78
8001100000	Estaño en bruto, sin alear	242.92	3.54	18.02	152.77	2.74	16.27
1801001900	Demás cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para siembra	63.87	0.93	1.47	133.11	2.39	2.16
0709200000	Espárragos, frescos o refrigerados	130.87	1.91	28.44	129.50	2.32	28.49
0804502000	Mangos y mangostanes, frescos o secos	79.06	1.15	10.20	123.16	2.21	12.42
0806100000	Uvas frescas	125.09	1.82	3.57	120.89	2.17	4.01
0307490000	Demás jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera	93.12	1.36	7.78	101.80	1.83	6.96
7901120000	Zinc sin alear, con un contenido de zinc inferior al 99,99% en peso	88.78	1.29	10.53	99.37	1.78	11.62
2301201100	Harina, polvo y pellets de pescado con un contenido de grasa superior a 2% en peso	191.49	2.79	19.97	98.56	1.77	12.13
0810400000	Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del genero vaccinium, frescos	6.55	0.10	1.20	97.76	1.75	10.06
2005600000	Espárragos preparados o conservados, sin congelar	106.37	1.55	37.23	95.39	1.71	36.02
0803901100	Bananas o plátanos tipo "cavendish valery" frescos	66.49	0.97	1.06	94.13	1.69	1.64
1504201000	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones exc. aceite de hígado en bruto	132.99	1.94	24.50	93.39	1.67	18.25
Total de exportaciones		5,606.77	81.66		4,081.50	73.17	

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 2016

Partida	Producto	Exportaciones 2013		Exportaciones 2016	
		Millones US\$	Porcentaje	Millones US\$	Porcentaje
8411820000	Demás turbinas de gas de potencia superior a 5.000 kw	55.43	1.07	124.49	2.86
8703239020	Demás vehículos ensamblados, con motor de embolo alternativo, de encendido por chispa, 1500 cc < cilindrada <= 3000 cc	119.98	2.31	112.94	2.59
3004902900	Demás medicamentos para uso humano	80.11	1.54	82.18	1.89
3826000000	Biodiesel y sus mezclas, sin aceites de petróleo o de mineral bituminoso o con un contenido inferior al 70 % en peso.	6.25	0.12	75.88	1.74
8603100000	Automotores para vías férreas y tranvías, autopulsados	134.11	2.58	55.07	1.26
8411990000	Partes de las demás turbinas a gas	39.80	0.77	53.47	1.23
8474900000	Partes de máquinas y aparatos de la partida No 84.74	43.35	0.83	49.35	1.13
8704230000	Vehículos diesel para transporte de mercancías con carga > 20 t	101.66	1.96	45.48	1.04
7210120000	Productos laminados planos de hierro o acero , espesor < 0,5 mm	36.91	0.71	36.70	0.84
2208300000	Whisky	28.57	0.55	34.39	0.79
2106909900	Demás preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte	28.26	0.54	31.25	0.72
8430310000	Cortadoras y arrancadoras , máquinas para hacer túneles, autopulsadas	2.39	0.05	30.61	0.70
4011630000	De los tipos utilizados en vehículos y máquinas para la construcción o mantenimiento industrial, para llantas de diámetro inferior o igual a 61 cm	48.56	0.93	28.44	0.65
8537200000	Cuadros, paneles, consolas, armarios y demás soportes equipados	26.41	0.51	27.76	0.64
8537109000	Demás cuadros, paneles, consolas, armarios y demás soportes equipados para una <= a 1.000 V	28.49	0.55	27.09	0.62
9504301000	De suerte, envite y azar	24.95	0.48	26.09	0.60
2710193800	Otros aceites lubricantes	28.00	0.54	25.16	0.58
8414809000	Demás compresores	5.91	0.11	24.74	0.57
7326909000	Demás manufacturas de hierro o acero	15.73	0.30	24.34	0.56
2930400000	Metionina	25.93	0.50	22.98	0.53
Total de exportaciones		880.82	16.94	938.41	21.55

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

## 5. 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 PBI. No se consideran otros elementos internos que pueden restringir el crecimiento económico tales como una estructura de distribución del ingreso orientada a favor de los estratos más ricos de la sociedad; problemas estructurales, cuellos de botella y desbalances sectoriales; problemas de insuficiencia de desarrollo tecnológico, insuficiencia de inversión; problemas institucionales; entre muchos otros (Alarco, 2010).

En este modelo se establece que la tasa de crecimiento potencial del PBI real ( $g_P$ ) es igual a la tasa de crecimiento de las exportaciones reales ( $g_I$ ) por un parámetro que refleja el mayor crecimiento de las importaciones reales respecto del PBI real ( $\gamma$ ). Este parámetro es una función inversa de la elasticidad de las importaciones reales respecto del PBI real ( $\pi$ ), 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  $g_P = g_I / \pi$  donde la tasa de crecimiento del PBI 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 PBI potencial considera en su versión simplificada dos variables: tasa de crecimiento de las exportaciones reales y la elasticidad importaciones reales–producto. Aquí se utiliza la información del BCRP 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 PBI 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 PBI potencial se observa en la década de los años setenta: 7.5% de crecimiento anual como resultado principalmente de la menor elasticidad importaciones-producto: 0.54, aunque la tasa de crecimiento de las exportaciones fue 4.1% anual. El segundo mayor periodo de crecimiento del PBI potencial es en la primera década del siglo XXI en que las exportaciones crecieron al 7.1%, aunque la mayor elasticidad importaciones PBI de 1.6 redujo la tasa de crecimiento del PBI potencial al 4.3% anual. Durante el periodo 2010-2016, 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. De esta forma, el crecimiento del producto potencial mantuvo su ubicación alrededor de 4.3% anual, similar al periodo de mayor crecimiento de las exportaciones en el primer decenio del siglo XXI. El periodo 1990-1999 en que las exportaciones reales crecen al 8.1% anual no genera la mayor tasa de crecimiento del PBI potencial como resultado de la mayor elasticidad importaciones-producto de 2.1. Una apertura comercial drástica por el lado de las importaciones reduce la tasa de crecimiento del PBI potencial.

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

Periodos	Tasa de crecimiento promedio anual exportaciones	Elasticidad importaciones-PBI		Tasa de crecimiento PBI potencial	Tasa de crecimiento PBI efectivo
		Coficiente	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
2010-2016	3.95	0.92	4.79	4.31	4.63

Fuente: elaboración propia con base en BCRP.

## 6. Propuestas de política para contribuir al PBI

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 precios 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 ejemplos. 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.

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 Africa 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.

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 no continuó 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 real<sup>10</sup>. A partir de mediados de la década de los ochenta y primera parte de los noventa se produjo una importante caída del tipo de cambio real. De ahí en adelante ha tenido ligeras subidas, pero la tendencia es hacia la baja dando una señal negativa 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.

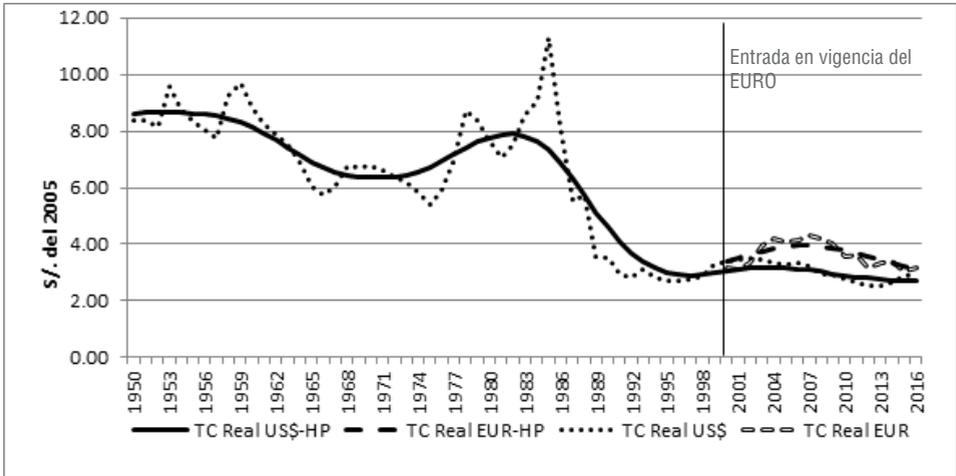
Rodrik (2005) señala que el mejor instrumento y más potente de la política industrial es la política cambiaria. La apreciación cambiaria puede anular todos los esfuerzos relativos a diversificar la plataforma exportadora de un país. Por el contrario, una adecuada política cambiaria no sólo puede ser 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).

En términos más instrumentales se determinan un conjunto de políticas por el lado de las exportaciones e importaciones que permitirían aumentar el PBI en dos puntos porcentuales, retornando a los niveles proyectados del PBI a inicios del 2017. Para tal efecto, se utiliza un modelo macroeconómico pequeño demanda-gasto postkeynesiano donde el consumo privado real y las importaciones de bienes y servicios reales dependen directamente del PBI real y donde las exportaciones reales (Ex), consumo público real (CPU) y la inversión real (I) son exógenas. La ecuación en su forma reducida se presenta en la nota al pie donde en el numerador se ubican los componentes exógenos

10 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.

del gasto y el otro corresponde al multiplicador del gasto<sup>11</sup>. En el cuadro 8 se muestran las cuatro opciones de política con sus valores correspondientes. Las dos primeras relativas a aumentar las exportaciones totales y las no tradicionales en particular. La tercera política consistiría en aplicar política industrial (u arancelaria) que reduciría la propensión media a importar de la economía, misma que elevaría el multiplicador del gasto y posteriormente el PBI. La cuarta política consistiría en aplicar política industrial para elevar el componente nacional de la inversión (bienes de capital nacionales y edificaciones) en desmedro de los bienes de capital importados.

**Gráfico 12.** Tipo de cambio real S/. por Dólar americano (1950-2026) y Euro (2000-2016)



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

11  $PBI = [Ex + CPU + (1 - \theta)I] / [1 - (\gamma_i \theta)]_{i+m_o}$  donde  $\gamma_i$  es la propensión a consumir de los asalariados e independientes y de los propietarios de los medios de producción,  $\theta_i$  las participaciones del ingreso de cada grupo en el PBI,  $m_o$  la propensión a importar de la economía y  $\theta$  es la proporción de los bienes de capital importados respecto del PBI.

**Cuadro 8.** Opciones de política comercial para elevar en PBI en dos puntos porcentuales

Variable	Valores variables exógenas		Variación
	2016	2017	
Exportaciones totales	US\$ 43,332 millones	US\$ 45,171 millones	US\$ 1,839 millones
Exportaciones no tradicionales	US\$ 10,782 millones	US\$ 12,622 millones	US\$ 1,839 millones
Propensión a importar promedio de la economía	0.1656	0.1556	- 6.04 %
Proporción de bienes de capital/(inversión pública + inversión privada)	0.2520	0.2070	- 17.86 %

Fuente: elaboración propia con base al BCRP e INEI.

## Conclusiones

Efectivamente recién se han cumplido cuatro años y medio 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 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 PBI 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, el volumen de comercio de hidrocarburos y productos mineros está por debajo de la evolución del PBI 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 cualquier producto.

El volumen de las exportaciones mundiales ahora crece menos que el PBI mundial real desde inicios del primer quinquenio del Siglo XXI. El cociente de ambos índice 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 7 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 PBI 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 PBI 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 encuentra 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 desenfundada 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 PBI 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 no tiene una tendencia creciente en el tiempo. Son prácticamente constantes entre 2010 y 2016. En general el TLC con la Unión Europea no ha promovido que las exportaciones del Perú ganen mayores espacios (competitividad) en Europa.

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 más de lo mismo de siempre. Los primeros 20 productos de exportación representaron en 2016 el 73.2% del total de las exportaciones a la Unión Europea; aunque si ha habido alguna diversificación ya que en 2005 fueron fue el 83.7% 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: concentrados de zinc y plomo, los aguacates (paltas), gas natural licuado, cacao en grano, espárragos frescos o refrigerados, mangos y mangostanes, uvas frescas, arándanos y bananas o plátanos.

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 PBI potencial de la economía peruana. Sin embargo, cuando están acompañados de una significativa caída del tipo de cambio real el

resultado directo es la elevación de la elasticidad importaciones-producto, generando un crecimiento de 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 PBI potencial se observa en la década de los años setenta: 7.5% de crecimiento anual como resultado principalmente de la menor elasticidad importaciones-producto: 0.54, aunque la tasa de crecimiento de las exportaciones fue 4.1% anual. El segundo mayor periodo de crecimiento del PBI potencial es en la primera década del siglo XXI en que las exportaciones crecieron al 7.1%, aunque la mayor elasticidad importaciones PBI de 1.6 redujo la tasa de crecimiento del PBI potencial al 4.3% anual. Durante el periodo 2010-2016, 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. De esta forma, el crecimiento del producto potencial mantuvo su ubicación alrededor de 4.3% anual. Una apertura comercial drástica por el lado de las importaciones reduce la tasa de crecimiento del PBI 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 para establecer el rumbo y las estrategias. 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.

## 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.

### **AMSDEN Alice**

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

### **BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ-BCRP**

2014 Cuadros históricos anuales. Fecha de consulta: 15 de agosto de 2014. <<http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-anuales-historicos.html>>

### **BANCO MUNDIAL**

2014 Indicadores del Desarrollo Mundial. Fecha de consulta: 15 de agosto de 2014.

<<http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators>>

### **BUREAU ECONOMIC ANALYSIS -BEA-**

2014 National Income and Product Accounts. Fecha de consulta: 15 de agosto de 2014.

< <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**

2014 International Financial Statistics 2013. 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](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=36&Itemid=27)>

**PARKIN, Michael**

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

**RODRIK, Dani**

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

**RODRIK, Dani**

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

**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**

2014 Estadísticas de Comercio Exterior. Fecha de consulta: 15 de agosto de 2014. <[http://www.sunat.gob.pe/estad-comExt/modelo\\_web/web\\_estadistica.htm](http://www.sunat.gob.pe/estad-comExt/modelo_web/web_estadistica.htm)>

**TAMAMES, Ramón. y 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**

2014 United Nations Commodity Trade Statistics Database. Fecha de consulta: 15 de julio de 2014. <<http://comtrade.un.org/db/>>

ISBN: 978-612-46770-9-0

