

**BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES
DIVISIÓN DE INTEGRACIÓN, COMERCIO Y ASUNTOS HEMISFÉRICOS**



PERÚ: POLÍTICA COMERCIAL E INSERCIÓN INTERNACIONAL

MERCEDES ARAOZ

DICIEMBRE 2005

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	1
II.	ANÁLISIS SOBRE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE PERÚ	2
A.	Exportaciones	2
1.	Canasta de Productos	2
2.	Los socios y el patrón de exportaciones por mercado	3
3.	El posicionamiento competitivo de Perú	4
B.	Importaciones	5
1.	La Canasta de Productos	5
2.	Los socios y el patrón de importaciones por mercado	6
C.	Los shocks y los Flujos de Comercio. Evolución de los Términos de Intercambio	6
D.	Inversión Extranjera Directa y Remesas	6
III.	LA POLÍTICA COMERCIAL Y SU MARCO INSTITUCIONAL	7
A.	Referencia histórica sobre la política comercial del país y el proceso de liberalización comercial	7
B.	Los principales acuerdos negociados y en negociación	9
C.	Descripción de la estructura y funciones del sistema de comercio exterior	10
1.	Organismos responsables y sus funciones	10
2.	Mecanismos de coordinación interinstitucional y de consulta con el sector privado	11
D.	Políticas de promoción de exportaciones y atracción de inversiones extranjeras	13
1.	Promoción de Exportaciones	13
2.	Atracción de Inversiones	14
IV.	EL PAÍS Y LA INTEGRACIÓN ANDINA	15
A.	Importancia cualitativa y cuantitativa del mercado andino	15
B.	El posicionamiento competitivo del país en el mercado subregional	16
C.	Costos y beneficios comerciales y no-comerciales de la participación en la CAN	17
D.	Perspectivas de la Comunidad Sudamericana de Naciones	20
V.	DESAFÍOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y LA PARTICIPACIÓN EN EL ESQUEMA DE INTEGRACIÓN ANDINO	21
A.	Desafío de la Internacionalización	21
B.	Desafíos de la Integración Andina	22
VI.	PRIORIDADES DE LA POLÍTICA COMERCIAL PARA EL MEDIANO PLAZO	23

ANEXOS

BIBLIOGRAFÍA

I. INTRODUCCIÓN

- 1.1 Si bien el Perú abandonó la estrategia sustitutiva de importaciones hace más de una década y media, no ha tenido una estrategia de crecimiento orientada hacia fuera, quizás esperando que las señales del mercado se dieran automáticamente, sin que se completaran los mercados o las instituciones jugaran un rol a favor del desarrollo del propio mercado y las capacidades del comercio exterior. Es muy reciente y, en gran medida como consecuencia del impulso dado por la relación comercial con EE.UU. y la negociación de un TLC con este país, que se ha empezado a esbozar una estrategia comercial, tanto en el ámbito negociador como en el tema de promoción del comercio. Este proceso se ha dado no sólo por parte del gobierno, sino también el sector privado ha manifestado un interés abierto en participar activamente en este nuevo contexto. Muestra de ello es el inicio de negociaciones múltiples y una activa participación del Perú en la OMC, así como el desarrollo del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) y sus componentes, este último con la participación de los gremios privados.
- 1.2 En este trabajo se muestra los avances que en política comercial ha tenido el Perú y sus principales direcciones. Del desarrollo del trabajo se desprende que es importante fortalecer el diseño de la política comercial y negociadora, así como fortalecer el diseño de la estrategia exportadora planteada en el PENX, y en particular su implementación, enfocándose en el ámbito de la promoción comercial y el desarrollo de una oferta exportable. Esto se debe complementar con acciones como las planteadas en el Plan Nacional de Competitividad que desarrollan elementos de la agenda interna para el incremento de la productividad de factores.
- 1.3 Ello también implica trabajar mecanismos ligados a la compensación y reconversión de sectores y/ o grupos vulnerables que se puedan ver afectados por la nueva apertura, lo que no significa apoyar a sectores declinantes de manera permanente, sino facilitar y reducir las fricciones para la reconversión productiva.
- 1.4 Todo este proceso debe continuar dándose en un marco de políticas públicas concertadas, similares a los que tienen muchos países de la región y que parecen tener resultados positivos. Evidentemente esas políticas deben focalizar sus acciones en levantar las trabas a la competitividad y a la adecuada inserción internacional del Perú y limitar la influencia de grupos de interés particulares.

II. ANÁLISIS SOBRE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE PERÚ

- 2.1 La reducción de niveles arancelarios, emprendida de manera unilateral en los 90, la eliminación de medidas paraarancelarias (permisos especiales, licencias, etc.) y una activa política de integración comercial ha devenido en un incremento del comercio con el resto del mundo. Entre 1990 y 2004, éste pasó de US\$6 242 millones (US\$8 206 millones considerando también servicios) a US\$22 441 millones (US\$27 111 millones con servicios). En general, el coeficiente de apertura (medida como el porcentaje respecto del PBI de la sumatoria de las exportaciones e importaciones) muestra un crecimiento relativamente sostenido (de un promedio de 29,7% en los noventa a 35,3% en el primer lustro de esta década). (Ver Anexo 1)
- 2.2 Sin embargo, no puede dejar de tenerse en cuenta que este aumento de la apertura comercial no es significativo si se compara con otros países de la región; en especial, el caso de Chile, Colombia y México. (Ver Anexo 2)
- 2.3 El Perú carece de presencia comercial en el mundo, así el Perú sólo representa el 0,14% y 0,10%¹ de las exportaciones e importaciones del mundo en 2004. Sin embargo, los últimos cinco años han sido significativos en términos de exportaciones, las cuales se han duplicado como resultado de la apertura comercial iniciada la década anterior, la entrada en producción de varios proyectos de inversión resultantes de las reformas de los 90, de buenos precios internacionales de los principales productos de exportación y de la continuidad de la política económica y comercial, que se enriquece con programas no sólo de apertura sino de búsqueda de mercados con las negociaciones internacionales. Sin embargo, como señala un informe del Banco Mundial² las posibilidades de que Perú aproveche la apertura comercial en mayor medida en cuanto a impactos en su crecimiento, depende del desarrollo de su agenda interna, ya que la apertura explica sólo 10% del crecimiento económico en los últimos 15 años respecto del período anterior sin liberalización, según dicho informe, y ese impacto podría amplificarse con las reformas complementarias ligadas a la competitividad del país.

A. Exportaciones

- 2.4 La evolución de las exportaciones peruanas en los últimos treinta años no ha sido favorable a comparación de otros países. Es importante destacar que varios países que mantenían niveles similares de exportaciones per cápita en los setenta mostraron un despegue por la aplicación de modelos orientados al sector externo. Asimismo, este patrón de poco crecimiento de exportaciones per cápita se repite para la mayoría de países andinos. No obstante, como mencionáramos arriba, la nueva estrategia comercial que busca mercados a través de las negociaciones parece dar frutos iniciales, pero insuficientes, para Perú. (Ver Anexo 3)

1. Canasta de Productos

- 2.5 Los principales productos exportados al mundo por el Perú son básicamente tradicionales (71,6% en 2004), destacándose los productos mineros (oro, cobre y zinc) y pesqueros (harina de pescado). Entre los productos no tradicionales destacan los productos textiles y agropecuarios. Si bien se muestra una caída de la participación de los productos no tradicionales en las exportaciones totales, ello está relacionado al

¹ Cálculos propios sobre la base de la información oficial peruana y de la OMC.

² Loayza; Norman "Trade and Growth in Perú, Conceptual and International Context", background report for the 2005 Peru Country Economic Memorandum" World Bank Mimeo (2005).

aumento de los precios de los *commodities* en los últimos años. El despunte de las exportaciones no tradicionales, particularmente de textiles y de productos agropecuarios, significa también un cambio interno interesante, pues mucha de la producción de estos bienes está desarrollándose fuera de Lima y al ser mano de obra intensiva está generando empleo en las regiones antes deprimidas. Sin embargo, sus resultados son incipientes todavía, los programas de apertura de nuevos mercados para no tradicionales pueden tener impactos en las regiones de manera significativa, al menos el ATPDEA así lo tuvo.

EXPORTACIONES POR SECTORES

	1990		2000		2004	
	US\$ mm	%	US\$ mm	%	US\$ mm	%
Tradicionales	2 259	68,0	4 804	69,1	9 028	71,6
Pesqueros	346	10,4	955	13,7	1 104	8,7
Agrícolas	174	5,3	249	3,6	325	2,6
Mineros	1 481	44,6	3 220	46,3	6 953	55,1
Petróleo y Derivados	258	7,8	381	5,5	646	5,1
No Tradicionales	989	29,8	2 043	29,4	3 476	27,5
Agropecuarios	119	3,6	394	5,7	799	6,3
Pesqueros	107	3,2	177	2,5	277	2,2
Textiles	364	11,0	701	10,1	1 092	8,7
Químicos	90	2,7	212	3,1	415	3,3
Resto	309	9,3	560	8,0	893	7,1
Otros	74	2,2	107	1,5	113	0,9
EXPORTACIONES	3 321	100,0	6 955	100,0	12 617	100,0

Fuente: BCRP
Elaboración: Propia

PRINCIPALES PARTIDAS DE EXPORTACIÓN

	1994		2000		2004	
	US\$ mm	%	US\$ mm	%	US\$ mm	%
Oro	337,7	7,8	1 144,2	17,0	2 402,0	19,4
Cátodos de Cobre	500,6	11,5	741,4	11,0	1 263,4	10,2
Concentrados Cobre	89,8	2,1	140,5	2,1	1 098,6	8,9
Harina de Pescado	713,2	16,4	874,0	13,0	954,5	7,7
Concentrados de Zinc	208,4	4,8	348,9	5,2	479,4	3,9
Concentrados Molibdeno	15,0	0,3	33,0	0,5	431,2	3,5
Estaño sin alear	0,2	0,0	125,5	1,9	326,5	2,6
Café sin tostar	186,4	4,3	224,5	3,3	289,8	2,3
Plata sin alear	97,9	2,3	179,5	2,7	260,2	2,1
Concentrados Plomo	141,6	3,3	104,4	1,5	219,8	1,8
Aceites crudos de petróleo	0,0	0,0	127,0	1,9	111,2	0,9
Zinc sin alear	92,6	2,1	146,8	2,2	97,4	0,8
Cobre Blister	216,8	5,0	45,2	0,7	81,5	0,7
Demás Fueloils	119,5	2,7	140,1	2,1	0,0	0,0

Fuente: PrompexStat
Elaboración: Propia

2.6 En línea con la alta participación de las exportaciones tradicionales, las principales empresas exportadoras están relacionadas a dicho sector. (Ver Anexo 4) Como se mencionó muchos son proyectos mineros que se empezaron en la década de los noventa, y cuyos resultados recién rinden frutos. Estos proyectos fueron posible gracias a un política de apertura a la inversión extranjera directa y de promoción de inversiones³ que se ha mantenido en esta década, con algunos vaivenes.

2. Los socios y el patrón de exportaciones por mercado

2.7 EEUU no es sólo el principal socio comercial de Perú (30% en 2004), sino que también es un “indicador líder” de la evolución de las exportaciones (ver gráfico). Es interesante notar un aumento de la participación de China en la compra de productos peruanos, básicamente de materias primas, este país se perfila como un socio comercial interesante y se ha abierto la oportunidad de establecer un acuerdo comercial con limitaciones, que ya se encuentra en la agenda comercial. Además, cabe mencionar que los principales inversionistas en el Perú (España, Reino Unido y Chile) también son importantes orígenes de importación, así como destinos de exportación, lo que muestra que la alta dinámica de comercio e inversión entre dichos países, que puede ser aprovechada mejor con los acuerdos de libre comercio.

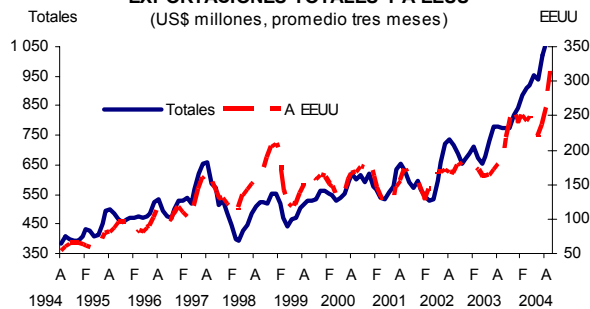
³ Ver por ejemplo el Investment Policy Review UNCTAD, 2000

PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN

	1994		2000		2004	
	US\$ mm	%	US\$ mm	%	US\$ mm	%
EEUU	705	16,2	1 905	28,3	3 680	29,8
China	285	6,5	445	6,6	1 240	10,0
Reino Unido	405	9,3	580	8,6	1 152	9,3
Chile	86	2,0	265	3,9	656	5,3
Japón	385	8,8	326	4,8	554	4,5
España	77	1,8	189	2,8	419	3,4
Países Bajos	234	5,4	135	2,0	397	3,2
Alemania	280	6,4	216	3,2	382	3,1
Brasil	181	4,2	221	3,3	357	2,9
Canadá	123	2,8	123	1,8	326	2,6
Italia	198	4,5	122	1,8	284	2,3
Suiza	54	1,2	550	8,2	282	2,3
Taiwan	152	3,5	97	1,4	241	2,0
México	166	3,8	151	2,2	229	1,9

Fuente: PrompexStat
Elaboración: Propia

EXPORTACIONES TOTALES Y A EEUU



Fuente: BCR, ISM
Elaboración: propia

2.8 En general, los países desarrollados y emergentes con industrias desarrolladas son demandantes de materias primas. Sin embargo, destacan las exportaciones de confecciones y productos agrícolas (frutas y vegetales) al mercado de EEUU y Europa, en línea con las preferencias obtenidas en el ATPDEA y SGP Plus, respectivamente. (Ver Anexo 5)

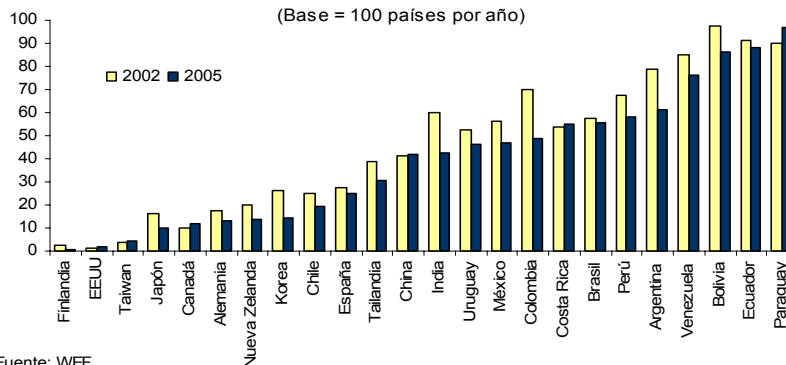
3. El posicionamiento competitivo de Perú

2.9 A pesar de la apertura comercial en los años noventa, Perú aún sigue teniendo un rol no muy preponderante en el mercado mundial. Sus exportaciones representaron cerca del 0,14% de las exportaciones mundiales en 2004. (Ver Anexo 6)

2.10 Además, el crecimiento observado de las exportaciones peruanas ha estado relacionado a un ligero aumento de los índices de competitividad. El World Economic Forum posiciona al Perú en el puesto 81 en su índice macroeconómico competitividad, por detrás de Chile (puesto 29). Perú se encuentra por debajo comparado con otros países en lo concerniente al clima de negocios y a las reformas microeconómicas. (Además del Gráfico siguiente, ver Anexo 7)

RANKING DE COMPETITIVIDAD

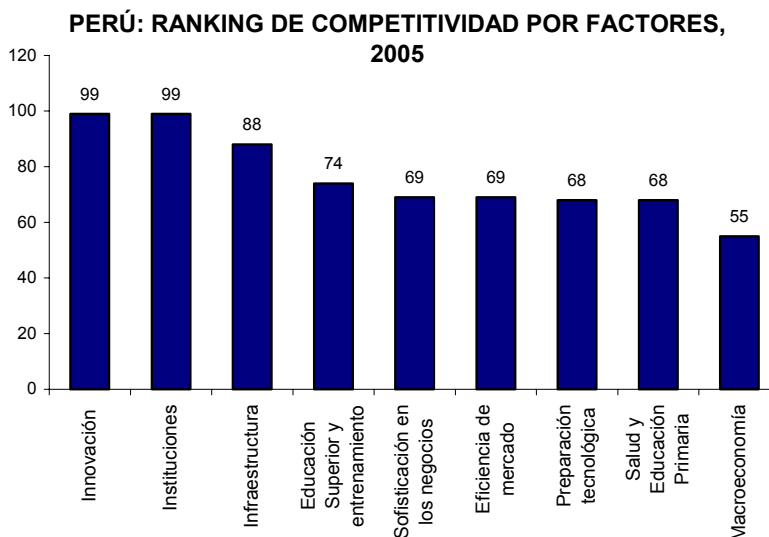
(Base = 100 países por año)



Fuente: WEF
Elaboración: Propia

2.11 Lamentablemente el posicionamiento del Perú en los índices de competitividad del WEF indica que las perspectivas de crecimiento son muy bajas, y todavía el Perú se mantiene como una economía en transición entre una basada en recursos a una economía basada en la eficiencia de mercados. El problema es presenta falencias muy graves en muchos de los aspectos que fundamentan el crecimiento sostenido de la productividad de manera sistémica, tales como los aspectos institucionales (reglas de juego), desarrollo tecnológico e innovación, infraestructura y formación laboral, entre otros, que tratan de ser abordados a través del Plan Nacional de Competitividad que

recientemente fuera aprobado. No obstante su implementación se dificulta en el corto plazo, debido a la agenda electoral, para lo cual varios foros empresariales⁴ y académicos⁵ están planteando usar estas propuestas para el desarrollo de los planes de gobierno de los candidatos a la presidencia del país.



Fuente: WEF 2005-2006
Elaboración: Propia

B. Importaciones

1. La Canasta de Productos

2.12 Por su parte, los principales productos importados por Perú son insumos (50% del total). En este rubro destacan las importaciones de combustibles (donde Perú es importador neto) y materias primas para la industria.

2.13 Desde 1992 a 2004, las importaciones y el PBI han crecido en términos reales 103,6% y 66,0%, respectivamente, mostrando una alta correlación en su comportamiento⁶.

IMPORTACIONES POR CUODE

	1990		2000		2004	
	US\$ mm	%	US\$ mm	%	US\$ mm	%
Bienes de Consumo	338	11,6	1 494	20,3	1 973	20,1
No duraderos	300	10,3	888	12,1	1 136	11,6
Duraderos	38	1,3	606	8,2	837	8,5
Insumos	1 333	45,6	3 611	49,0	5 356	54,5
Combustibles, lubricantes y conexos	305	10,4	1 083	14,7	1 754	17,8
Materias primas para agricultura	84	2,9	212	2,9	348	3,5
Materias primas para industria	945	32,3	2 315	31,4	3 254	33,1
Bienes de Capital	886	30,3	2 114	28,7	2 365	24,1
Materiales de construcción	36	1,2	213	2,9	191	1,9
Para la agricultura	40	1,4	30	0,4	29	0,3
Para la industria	568	19,4	1 430	19,4	1 655	16,8
Equipos de transporte	242	8,3	441	6,0	490	5,0
Otros Bienes 1/	364	12,5	147	2,0	130	1,3
TOTAL	2 922	100,0	7 366	100,0	9 824	100,0

Fuente: BCRP
Elaboración: Propia

PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN

	2000		2004	
	US\$ mm	%	US\$ mm	%
Aceites crudos petróleo	612,8	8,3	1 100,0	10,9
Diesel 2	335,4	4,5	450,5	4,5
Trigo duro, excepto para siembra	161,2	2,2	212,0	2,1
Maiz Amarillo Duro	93,2	1,3	154,0	1,5
Tortas de extracción de aceite de soya	98,8	1,3	152,3	1,5
Teléfonos	106,6	1,4	150,3	1,5
Aceite de soya en bruto	28,8	0,4	131,3	1,3
Demás medicamentos uso humano	83,2	1,1	105,0	1,0
Demás receptores de TV	53,9	0,7	86,7	0,9
Veh ensamblados gasolina, 1500<cc<=3000	57,6	0,8	86,3	0,9
Úrea para uso agrícola	44,6	0,6	73,5	0,7

Fuente: Aduanas
Elaboración: Propia

⁴ Foro de CONFIEP www.confiep.org.pe y CADE

⁵ CIES Elecciones 2006 www.cies.org.pe

⁶ El coeficiente de correlación entre ambas variables en términos reales es 0,9.

2.14 Aparte de los productos derivados del petróleo, los principales productos importados son el trigo duro, maíz amarillo duro y aceite de soya.

2. Los socios y el patrón de importaciones por mercado

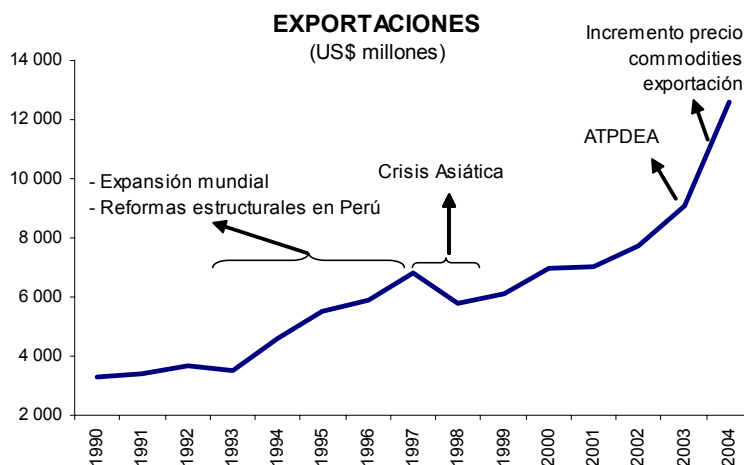
2.15 El principal origen de las importaciones es el mercado de EEUU (19,6% del total en 2004), Colombia (7,7%), China (7,6%) y Brasil (6,9%). (Ver Anexo 8)

2.16 Los principales productos provenientes de EEUU son el trigo duro, diesel 2 y los volquetes. Por su parte, los de Colombia son básicamente los derivados del petróleo. De China, Perú importa principalmente productos con alto valor tecnológico; mientras que de Brasil soya y vehículos de transporte.

2.17 En general, la mayor apertura comercial sea por la vía unilateral, multilateral o por la vía de negociaciones comerciales con estos principales socios, al menos en bienes, resulta ser complementaria a la producción doméstica, y no generaría mayores problemas para los productores del mercado interno. Evidentemente hay que hacer un análisis más fino, pero los indicadores preliminares así lo muestran. (Ver Anexo 9)

C. Los shocks y los Flujos de Comercio. Evolución de los Términos de Intercambio

2.18 El Perú al ser una economía pequeña y abierta está influenciada por la dinámica de la economía mundial. Cuando la economía mundial sufre recesiones o un menor crecimiento, tales como los ocurridos en las crisis financieras de finales de los noventa, las exportaciones del Perú disminuyen. En los últimos años, el crecimiento mundial ha sido liderado por EEUU y por China, el gigante asiático. A su vez, el mayor crecimiento del mundo también repercute en los términos de intercambio. En los últimos años, a pesar del aumento del precio del petróleo, lo cual afecta negativamente a Perú, los términos de intercambio han sido favorables por las mayores cotizaciones de las materias primas. (Ver Anexo 10, Términos de Intercambio)

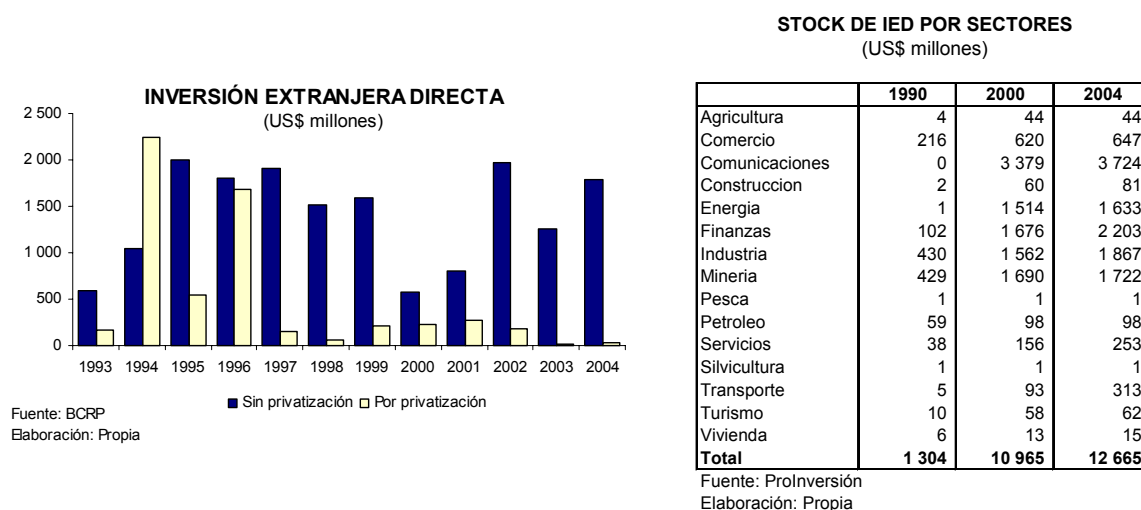


Fuente: BCRP
Elaboración: Propia

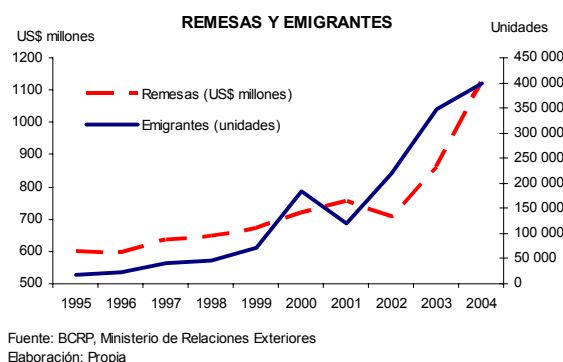
D. Inversión Extranjera Directa y Remesas

2.19 A diferencia de la década de los noventa, las inversiones extranjeras provenientes de las privatizaciones han disminuido. Además, debido a la incertidumbre política a inicios de esta década el flujo de inversiones fueron similares a los de inicios de los noventa. Sin

embargo, en los últimos años, se observa una recuperación de las inversiones impulsados por el sector minero y de servicios (telecomunicaciones y finanzas).



2.20 Por su parte, es importante mencionar el crecimiento del flujo de personas que salen del país hacia el extranjero. A partir del año 2002, se observa un mayor crecimiento de este flujo (alrededor de 400 mil personas en 2004) y con ello un aumento de las remesas recibidas desde el exterior. Estas remesas representan importantes ingresos para los hogares peruanos, en especial en regiones, y son utilizados mayormente para la compra de bienes de consumo y en menor medida para educación. Se espera que este año se reciba \$ 2, 495 millones. Sin embargo, debemos mencionar que si bien se reciben estas remesas, el impacto de la salida de población en edad fértil y con ciertas capacidades productivas mínimas, es riesgosa pues puede tener impactos en la productividad, y por ende en el crecimiento del país, a mediano y largo plazo.

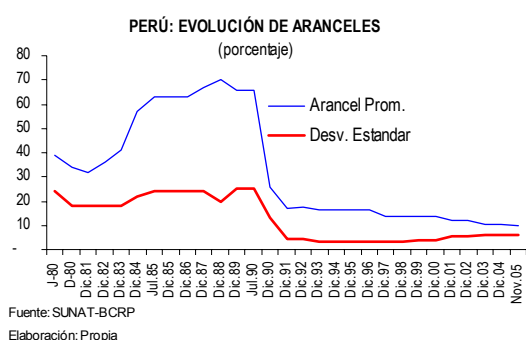


III. LA POLÍTICA COMERCIAL Y SU MARCO INSTITUCIONAL

A. Referencia histórica sobre la política comercial del país y el proceso de liberalización comercial

3.1 La política comercial en Perú ha estado relacionada al modelo de desarrollo adoptado por el gobierno de turno. Desde una política comercial liberal, liderada por un modelo de desarrollo primario exportador en la década del cincuenta, hacia una restrictiva, en línea con un modelo de industrialización por sustitución de importaciones en los sesenta y setenta.

- 3.2 En el primer lustro de los ochenta se empezó a revertir estas excesivas protecciones; sin embargo, entre 1985 y 1990; se volvió a implementar una política comercial proteccionista con un énfasis en el desarrollo del mercado interno. En los noventa, se implementó nuevamente una política comercial liberal sobre la base de un modelo de desarrollo económico orientado hacia los mercados externos, actualmente vigente, aunque con modificaciones pues ahora el énfasis es en la apertura de mercados más que en la reducción de los niveles arancelarios y su dispersión.
- 3.3 La liberalización comercial a partir de 1990 empezó con una apertura unilateral de la economía hacia el mercado externo, caracterizándose por una importante disminución en los aranceles (durante 1990 el promedio ad-valorem paso de 66% a 26%) y la eliminación a las barreras a la entrada del comercio (eliminación de restricciones pararancelarias).⁷ No se previno la búsqueda activa de mercados a través de negociaciones en esa época.



PERÚ: ESTRUCTURA ARANCELARIA 2005*

NIVEL ARANCELARIO	ACTUAL		
	NÚMERO SUBPARTIDAS	%	PARTICIPACIÓN IMPORTACIONES ^{1/} (%)
0%	118	1,7	2,31
4%	2 799	40,0	36,53
12%	2 960	42,3	52,78
17%	48	0,7	2,59
20%	759	10,8	3,15
25%	316	4,5	2,64
TOTAL	7 000	100,0	2,31

*Actualizado al 21 noviembre de 2005.

1/ Importaciones CIF Ene-Oct 2005.

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

- 3.4 Los cambios posteriores, sobre todo después desde la segunda mitad de la década pasada, estuvieron orientados a continuar con el proceso de apertura comercial teniendo como fin el mejorar la competitividad internacional del país. Dentro de estas políticas juegan gran importancia la negociación de acuerdos bilaterales y multilaterales para expandir los mercados de bienes y servicios, y en menor medida la reducción de los aranceles a la importación, todo ello en consistencia con los compromisos asumidos por el Perú en diversos foros internacionales, con el objetivo de mejorar la competitividad de nuestros productos. En ese sentido, en el año 2000, los miembros del Órgano de Examen de Políticas Comerciales de la OMC elogiaron al Perú por la consolidación de su programa de liberalización, que ha continuado, recientemente se ha realizado una rebaja arancelaria importante, pero que mantiene el escalonamiento.
- 3.5 En la actualidad, la estructura arancelaria favorece a la importación de bienes de capital y materiales de construcción, y de materias primas y productos intermedios con aranceles de 5,1% y 9,4%, respectivamente. De este modo, se promueve la industria nacional mediante la disminución de sus costos de producción; mientras que se mantienen aranceles mayores (16,2%) para los bienes de consumo.

⁷ El reordenamiento arancelario se inició el primer mes del gobierno del Presidente Fujimori en el establecimiento de una medida de reducción de la dispersión arancelaria. El arancel máximo se redujo a 50% y el mínimo se estableció en 10%. Esto permitió el descenso de categoría arancelarias de 39 a 24, y una caída en el promedio simple de tasas de 46,5% a 38,1%. (ABUSADA, ILLESCAS y TABOADA, Integrando al Perú con el Mundo. Pg 13)

B. Los principales acuerdos negociados y en negociación

3.6 En el nivel **multilateral**, Perú forma parte activa de la OMC⁸, la cual es la única organización internacional que determina las normas de largo plazo que rigen el comercio multilateral.

3.7 La apertura comercial de Perú se ha basado en la firma de **acuerdo plurilaterales o regionales**, y bilaterales. Entre los primeros se encuentran:

- **Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)** creada en 1980 mediante la suscripción del Tratado de Montevideo. Su principal objetivo es la creación gradual de un mercado común latinoamericano⁹. En este marco, Perú ha suscrito Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con México (en 1993 y luego una ampliación de producto en 2002); Chile (1996); y, Cuba (1996). Además, Perú es beneficiario de los ACE firmados entre Brasil y la CAN, y Argentina y la CAN.
- **Área de Libre de Comercio de las Américas (ALCA)**, con antecedentes desde 1994, está constituida en por 34 países, de los cuales EE.UU., Canadá, México, Brasil y Argentina son los que tienen una mayor participación. Perú participa en estas negociaciones como miembro de la CAN, puesto que este bloque comercial tiene vocería única. Sin embargo, las negociaciones referidas a este acuerdo están paralizadas.
- **Comunidad Andina de Naciones (CAN)** es una organización con personería jurídica internacional integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela; y los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración¹⁰. El objetivo de dicha organización es la conformación de un mercado común andino. En 1992 Perú se separa de la CAN, retornando en 1997.
- **Mercado Común del Sur (MERCOSUR)** es un acuerdo de integración firmado entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en 1991. En agosto de 2003, se firmó entre el Perú y MERCOSUR un acuerdo de complementación para la formación de una zona de libre comercio. Se espera que este acuerdo entre en vigencia a fines del 2005¹¹.
- **Unión Europea (UE)-CAN**: La UE ha solicitado dos condiciones primordiales para el inicio de las negociaciones de un tratado de libre comercio: (1) Se debe tener un arancel base común a todos los países de la CAN (durante la negociación los cronogramas de desgravación también serán comunes), y (2) se debe garantizar la libre circulación de los bienes europeos entre los miembros de la CAN. Se espera que las negociaciones empiecen en el segundo semestre de 2006.
- **Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)** es un foro de cooperación y un instrumento de promoción del libre comercio y de la aplicación de la cooperación económica. El Perú ingresa en 1998, sólo son miembros de APEC en América Latina México, Chile y Perú, otros países como Colombia y Ecuador no pueden entrar pues se dio una moratoria de ingreso en esa fecha.

3.8 Entre los acuerdos **bilaterales** negociados o en negociación:

⁸ La Organización Mundial del Comercio (OMC) creada en 1995 sustituyendo al GATT, es un acuerdo del tipo multilateral, Perú participa activamente desde su creación.

⁹ Son países miembros de la ALADI: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, Estados Unidos Mexicanos, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

¹⁰ Incluye la Secretaría General, Tribunal de Justicia, Convenios, Universidad Andina Simón Bolívar, Consejo Consultivo Laboral, Consejo Consultivo empresarial, Fondo Latinoamericano de Reservas, Corporación Andina de Fomento, Parlamento Andino, Comisión y Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores.

¹¹ Las características más importantes del Acuerdo son: Programa de Liberación; Régimen de Salvaguardias; Tratamiento de los subsidios a las exportaciones; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Régimen de Origen y Régimen de Solución de Controversias.

- **TLC entre Perú y Tailandia.** Recientemente, se ha firmado un Acuerdo de Alcance Parcial entre ambos países que entrará en vigencia en julio de 2006, incluye los temas de acceso a mercados, solución de controversias, servicios, inversión y temas horizontales. Posteriormente, se continuará negociando para ampliar su cobertura.
- **TLC entre EE.UU. y los países de la CAN,** excepto Venezuela. Este acuerdo incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Se espera que finalice la negociación en el mes de diciembre y su posterior firma a inicios del año 2006, este acuerdo reemplazaría las preferencias unilaterales que nos brinda EE.UU.
- **TLC entre Perú y Singapur.** Según las autoridades nacionales, este acuerdo se enmarca dentro de la estrategia de acercamiento del Perú al Asia. Si bien aún no se ha establecido una fecha para la firma de dicho acuerdo, se prevé que las negociaciones sean sencillas y cortas.
- **Acuerdo Chile-Perú:** Consiste en la negociación de reglas y disciplinas que complementan el ACE No 38 firmado en 1997 mediante la inclusión de temas de comercio de servicios, inversiones, procedimientos aduaneros, entre otros.

3.9 Preferencias **unilaterales:**

- **Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA)** es un régimen de preferencias extraordinarias de libre ingreso a EE.UU. de productos provenientes de la CAN, excluyendo a Venezuela, otorgado unilateralmente por los EE.UU. hasta el 31 de diciembre de 2006. El ATPDEA renueva y amplía el ATPA.
- **Sistema Generalizado de Preferencias SGP Plus UE-CAN** otorga libre acceso al mercado europeo a las exportaciones provenientes de la CAN hasta el año 2015. Dicha preferencia sustituye al SGP Andino¹² debido a los cuestionamientos por parte de la OMC.

C. Descripción de la estructura y funciones del sistema de comercio exterior

1. Organismos responsables y sus funciones

3.10 La política comercial y los organismos relacionados a ella se pueden dividir según las siguientes funciones:

- Política arancelaria: El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) es la entidad responsable de la consistencia de la política económica en general, y de elaborar y aplicar la política arancelaria y aduanera en coordinación con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) y el Ministerio de Relaciones Exteriores (RREE).
- Negociaciones: MINCETUR ejecuta las decisiones tomadas en coordinación con RREE y con la entidad pertinente según la materia. Así, por ejemplo en los temas agrícolas coordina con el Ministerio de Agricultura (MINAG), el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA); en propiedad intelectual con el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI); en servicios con el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (OSITRAN), etc.
- Desarrollo de oferta exportable: MINCETUR es la entidad responsable de la coordinación entre los sectores relacionados, pero son ellos los que realizan los

¹² Régimen Especial de Preferencias Andinas inició en 1991 y vencerá a fines del 2005.

proyectos o las actividades relacionadas al desarrollo productivo y comercio. Las entidades más vinculadas son los ministerios productivos: Ministerio de la Producción (PRODUCE), Ministerio de Transporte y Comunicación (MTC), MINAG, así como sus Organismos Públicos Descentralizados (OPDs). Sin embargo en algunas tareas se cruza con la labor del Consejo Nacional de Competitividad (CNC), que evidentemente abarca muchos más temas que el desarrollo de la oferta exportable.

- 3.11 En general se observa cierto grado de duplicidad de acciones y falta de coordinación, problema generalizado en el Estado Peruano, pero que es más complejo aún en la política comercial y de promoción del comercio, un fortalecimiento institucional y de capacidades para reordenar el sistema se vuelen prioritarios.

PRINCIPALES INSTITUCIONES PÚBLICAS VINCULADAS AL COMERCIO EXTERIOR

Institución	Principales funciones
MINCETUR Vice Ministerio de Comercio Exterior	Dirigir, coordinar, ejecutar y supervisar la política de comercio exterior, de integración y negociaciones comerciales internacionales, y de promoción comercial.
Comisión para la Promoción de Exportaciones (PROMPEX)	Promueve exportaciones, mantiene vínculos con el sector empresarial y analiza la demanda externa sobre productos peruanos.
Ministerio de Relaciones Exteriores (MRREE)	Coordina un grupo de 14 consejeros comerciales en embajadas y apoya al VMCE en algunas negociaciones, en particular a la OMC en Ginebra.
Ministerio de Economía y Finanzas (MEF)	Responsable de la consistencia de la política económica en general, y de elaborar y aplicar la política arancelaria y aduanera en particular.
Aduanas	Organismo adscrito al MEF, encargado del despacho aduanero, recaudación, fiscalización, prevención y represión del contrabando.
Ministerio de la Producción (PRODUCE)	Formula, aprueba, ejecuta y supervisa las políticas de alcance nacional aplicables a las actividades extractivas, productivas y de transformación en los sectores industria y pesquería
Ministerio de Agricultura (MINAG),	Promover el desarrollo de los productores agrarios organizados en cadenas productivas, en el marco de la cuenca como unidad de gestión de los recursos naturales. Participa en las negociaciones agrícolas.
Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)	Facilitación de las exportaciones en cuanto a la calidad sanitaria basada en la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias de la OMC y la Organización Mundial de la Sanidad Animal.
Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA)	Órgano técnico-normativo en los aspectos relacionados al saneamiento básico, salud ocupacional, higiene alimentaria, zoonosis y protección del ambiente. Es el organismo técnico que contribuye en las negociaciones comerciales en esta materia.
Dirección General de Medicamentos y Drogas (DIGEMID)	Organismo técnico-normativo en los aspectos relacionados a uso y control de calidad de productos farmacéuticos y médicos. Es el organismo técnico que contribuye en las negociaciones comerciales en esta materia.
Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI)	Encargado de promover en Perú una cultura de leal y honesta competencia, además de proteger todas las formas de propiedad intelectual. Es el organismo técnico que contribuye en las negociaciones comerciales en esta materia.
Consejo Superior de Contrataciones y Adquisiciones del Estado (CONSUCODE)	Organismo público rector en materia de contratación y adquisición de la Administración Pública. Es el organismo técnico que contribuye en las negociaciones comerciales en esta materia.
Municipalidades	Otorgar licencias de funcionamiento, construcción y similares a empresas.
Otros	Organismos reguladores (OSINERG, OSITRAN, SBS)

2. Mecanismos de coordinación interinstitucional y de consulta con el sector privado

- 3.12 A nivel del sector público, la instancia de coordinación interinstitucional es la Presidencia del Consejo de Ministros, organismo técnico-administrativo que tiene por

función coordinar y realizar el seguimiento de las políticas y programas de carácter multisectorial del Poder Ejecutivo, coordinar acciones con el Poder Legislativo, con los Organismos Constitucionales Autónomos y con las entidades y comisiones del Poder Ejecutivo, conciliando prioridades para asegurar el cumplimiento de los objetivos de interés nacional. Asimismo, coordina con los diferentes Ministerios y entidades del Poder Ejecutivo los lineamientos de política sectorial. El CNC está adscrito a la Presidencia de Consejo de Ministros y por lo tanto, las políticas de competitividad ligadas al comercio exterior tienen un foro de coordinación en el CNC, este último es un espacio de coordinación de políticas entre los sectores público y privado. Actualmente el CNC está en el proceso de la puesta en marcha del Plan Nacional de Competitividad que fuera aprobado recientemente.

- 3.13 El MINCETUR por su parte ha utilizado de manera sistemática mecanismos de consulta con el sector privado para las negociaciones comerciales, uno de los primeros fue la Comisión ALCA-Perú, creada en mayo de 1998 por iniciativa de un gremio empresarial, la Cámara de Comercio de Lima, al que se le unieron los otros gremios y dos universidades privadas, con la finalidad de formar opinión y desarrollar propuestas que representen la visión que tienen los sectores no oficiales del país sobre el proceso de negociación ALCA. En marzo de 1999, siguiendo el mismo modelo, se instala la Comisión Empresarial APEC Perú coordinada por la Confederación de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP), que buscaba facilitar la participación del sector privado en el Foro APEC. Cabe señalar que ambas instancias fueron iniciativas del sector privado.
- 3.14 A raíz del inicio de las negociaciones del TLC con EEUU, el sector público ve la necesidad de contar con un organismo que le permita coordinar con la sociedad civil en general. Es así que se impulsa la creación del Consejo Empresarial de Negociaciones Internacionales (CENI), constituido por diversas instituciones del sector privado (Asociación de Exportadores, Asociación de Gremios Productores Agro Exportadores, Cámara de Comercio de Lima, Sociedad de Comercio Exterior, Convención Nacional del Agro Peruano, Sociedad Nacional de Industrias, Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía y Sociedad Nacional de Pesquería, entre otras). El CENI atiende consultas de los grupos negociadores y, como miembro de la Sala Adjunta, propone posiciones negociadoras, sugiere posibles posturas "ofensivas" y señala puntos sensibles del Perú.
- 3.15 Si bien el CENI ha mostrado una activa participación en las rondas del TLC y ha realizado aportes interesantes a las negociaciones, no siempre logró una posición única consolidada, lo cual, de no remediarse, puede debilitarlo como institución. Sería importante que el CENI logre incorporar en su institucionalidad una mayor participación del sector académico (actualmente sólo participa la Universidad del Pacífico y algunos Colegios Profesionales). De esta manera, al mismo tiempo que se consolida como institución, puede asegurarse una participación activa en otros foros de importancia, como por ejemplo la OMC.¹³
- 3.16 Otra de las organizaciones surgidas a raíz del TLC con EEUU, es la Coordinadora Nacional de MIPYMEs, instancia que agrupa a 16 de los gremios más importantes del ámbito de las micro y pequeñas empresas. Esta instancia no busca sólo exponer sus planteamientos ante las negociaciones comerciales, sino también proponer una serie de medidas que promuevan su desarrollo. En ambos casos, el CENI y la coordinadora Nacional de MIPYMEs, el MINCETUR jugó un rol impulsor muy importante, inclusive en la búsqueda de cooperación técnica, para su puesta en marcha. Sería importante que

¹³ **SECO**. Proyecto (2.1) en el Área de la Política y Estrategia Comercial: Evaluación de la Fase Inicial del Programa de Cooperación Comercial (PCC). Buenos Aires, octubre de 2004.

en el futuro, el sector privado fortaleciera su presencia inclusive en el financiamiento de cuerpos técnicos para la elaboración de propuestas de política.

- 3.17 Una de las últimas iniciativas en cuanto a la creación de organismos que busquen articular el sentir de la sociedad civil, está siendo liderada por CONFIEP, a través del CONI, quienes han organizado un mecanismo de participación a través del cual se alcanzan propuestas sectoriales y lineamientos de acción y participan en las rondas de negociaciones asegurando el cabal entendimiento de cada uno de los temas de negociación y sus implicancias para el sector privado nacional. Adicionalmente, viene ejecutando una campaña de sensibilización a través de sus diferentes mecanismos de comunicación y eventos, resaltando la necesaria priorización de aquellas agendas de desarrollo que busquen ser cada vez más competitivos, ampliando y diversificando la oferta exportable.

D. Políticas de promoción de exportaciones y atracción de inversiones extranjeras

1. Promoción de Exportaciones

- 3.18 El conjunto de las políticas nacionales para el crecimiento sostenido de las exportaciones se encuentra enmarcado en el **Plan Estratégico Nacional Exportador**¹⁴ (PENX), cuyos cuatro lineamientos son: (i) el desarrollo de la oferta exportable y (ii) el desarrollo de los mercados internacionales de destino, (iii) la facilitación de comercio exterior y (iv) la formación de una cultura nacional exportadora. Las herramientas de trabajo del PENX son:

- Plan de Facilitación del Comercio Exterior
- Planes Operativos Sectoriales (POS).
- Planes Estratégicos Regionales de Exportación (PERX)

- 3.19 El PENX es liderado por el MINCETUR y el diseño de sus herramientas (POS, PERX y del Plan de Facilitación) se realiza de manera coordinada entre sector público y privado¹⁵. Este Plan está incorporado plenamente en el Plan Nacional de Competitividad, como una herramienta de gestión para el logro de los objetivos estratégicos del Plan.

- 3.20 Otra institución que apoya a la promoción de exportaciones en el Perú es la **Comisión para la Promoción de Exportaciones (PROMPEX)**, adscrito al MINCETUR, cuyas funciones se encuentran enmarcadas dentro de los lineamientos del PENX. Sus principales actividades son:

- Organización de ferias y apoyo a las empresas peruanas en la exposición de los productos peruanos.

¹⁴ El PENX fue desarrollado por una Comisión Permanente formada por el sector público y privado. Los integrantes fueron: MINCETUR, RREE, MEF, Ministerio de la Producción, Ministerio de Transportes y Comunicaciones, Presidencia del Consejo de Ministros, PROMPEX, Asociación de Exportadores (Adex), Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex), Cámara de Comercio de Lima (CCL) y Sociedad Nacional de Industrias (SNI).

¹⁵ Luego de que se formularan los lineamientos estratégicos del PENX en marzo de 2003, a la fecha se han formulado 7 Planes Operativos Sectoriales (incluye 7 sectores económicos), un Plan de Facilitación de Comercio Exterior con 6 áreas urgente de trabajo (acceso a financiamiento, competitividad aduanera, infraestructura y servicios de transporte) y 16 PERX (Ancash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Huancavelica, Ica, Junín, La Libertad, Lambayeque, Loreto, Pasco, Piura, San Martín, Ucayali y Tacna). Asimismo, dentro de los PENX se han desarrollado 45 Planes Operativos por Producto.

- Organización de misiones comerciales de vendedores o de compradores y de ruedas de negocio.
- Capacitación y fortalecimiento de capacidades exportadoras de la pequeña y mediana empresa, empresas regionales, y de diversas instituciones privadas y públicas.
- Impulsar la asociatividad de los agentes mediante el fortalecimiento o la creación de asociaciones para el desarrollo o promoción de negocios. A la fecha destacan las cadenas productivas en el sector textil y confecciones.

2. Atracción de Inversiones

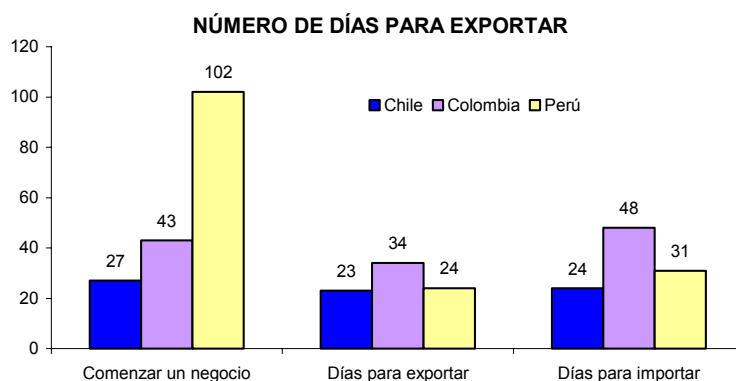
- 3.21 El principio rector que rige el tratamiento a la inversión extranjera en el Perú es Trato Nacional y No Discriminatorio. **PROINVERSIÓN** es el organismo responsable de la promoción estratégica, atención al inversionista y promoción de la inversión privada en proyectos y activos públicos. Como parte de sus funciones, PROINVERSIÓN está encargada de formular, proponer y ejecutar la política nacional de tratamiento a la inversión privada, en concordancia con los planes económicos y la política de integración; tramita y suscribe los convenios de estabilidad jurídica; y, coordina y negocia los convenios internacionales de inversión.
- 3.22 Un mecanismo que el Estado otorga a los inversionistas extranjeros para una mayor certidumbre sobre las reglas de juego son los **convenios de estabilidad**, mediante ellos Estado garantiza estabilidad del sistema tributario vigente al momento de la suscripción del convenio; estabilidad del régimen de libre disponibilidad de moneda extranjera y estabilidad de los derechos de no-discriminación¹⁶.
- 3.23 Además, el Perú ha participado en **negociaciones de instrumentos de carácter bilateral, regional y multilateral**, que tienen por finalidad establecer garantías de tratamiento, protección y acceso a mecanismos de solución de controversias aplicables a las inversiones¹⁷, y también aplica **acuerdos de doble tributación** con ciertos países con quienes el flujo de inversiones es importante.
- 3.24 A pesar de ello, el Perú como un receptor propicio para la inversión extranjera no ha sido lo suficientemente expuesto en el exterior mediante, por ejemplo, mediante Road Shows y otros mecanismos. La mayoría de inversionistas extranjeros desconocen que Perú participa activamente en varios acuerdos comerciales y que posee un régimen de políticas de inversión que es tanto o más favorable que otros países de la región¹⁸. Sin embargo, lo que sí representa una limitación son los altos costos y engorrosos trámites burocráticos de emprender y de operación de una empresa exportadora, lo cual repercute en las decisiones de los inversionistas extranjeros¹⁹.

¹⁶ A la fecha, el Perú ha suscrito 423 convenios de estabilidad con inversionistas extranjeros.

¹⁷ Se han suscrito 29 convenios bilaterales de promoción y protección recíproca de inversiones con países de la Cuenca del Pacífico, Europa y América Latina, asimismo se ha suscrito un convenio con OPIC que facilita su operación otorgando coberturas a inversiones que se desarrollan en el Perú. Perú también es miembro del MIGA y se ha adherido a la Convención Constitutiva del CIADI, así como a la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Convención de Nueva York).

¹⁸ Por ejemplo, según el índice de protección al inversionista elaborado por el Banco Mundial, Perú obtiene el mayor puntaje de América Latina.

¹⁹ En Perú, según Doing Business 2006, para poder iniciar un negocio se debe llevar a cabo 10 trámites, esperar 102 días para el inicio de operaciones y gastar un 38% del ingreso per cápita anual.

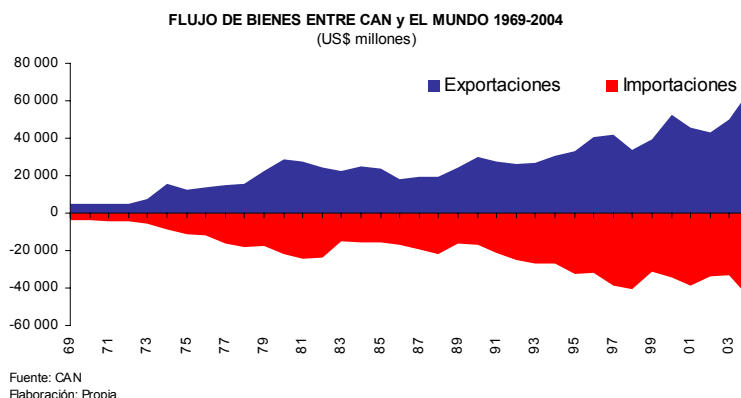


Fuente: Doing Business 2006
Elaboración: Propia

IV. EL PAÍS Y LA INTEGRACIÓN ANDINA

A. Importancia cualitativa y cuantitativa del mercado andino

4.1 Desde su formación en 1969, la Comunidad Andina (CAN) ha incrementado significativamente sus flujos de comercio con el resto del Mundo.



4.2 Actualmente, el Perú posee una balanza comercial negativa con los países miembros de la CAN, excepto con Bolivia. Las exportaciones del Perú a la CAN representan 6,4% de las exportaciones totales. Por su lado, las importaciones desde la CAN son 22,8% de las totales. Este resultado está influenciado por el hecho que Perú es un importador neto de petróleo, producto exportado por Venezuela y Ecuador.

PERÚ: EXPORTACIONES A LA CAN
(Millones US\$)

País	1993	2000	2004
Bolivia	63	96	131
Colombia	87	144	261
Ecuador	43	97	206
Venezuela	76	111	196
CAN	269	448	795
Participación total exportaciones (%)	8,0	6,5	6,4

Fuente: SUNAT-ADUANAS
Elaboración: Propia

PERÚ: IMPORTACIONES FOB DESDE LA CAN
(Millones US\$)

País	1993	2000	2004
Bolivia	43	39	110
Colombia	207	375	729
Ecuador	117	317	639
Venezuela	103	579	644
CAN	470	1 311	2 122
Participación total importaciones (%)	13,1	19,3	22,8

Fuente: SUNAT-ADUANAS
Elaboración: Propia

4.3 Los productos peruanos exportados a la CAN son principalmente no tradicionales (77,7%), debido a que los países andinos no cuentan con un industria muy desarrollada, a diferenciada de los países desarrollados, los cuales demandan grandes cantidades de productos *commodities*. Por su parte, las exportaciones tradicionales son básicamente productos mineros. (Para complementar la información, además de ver el siguiente Gráfico, ver Anexo 11 y 12)

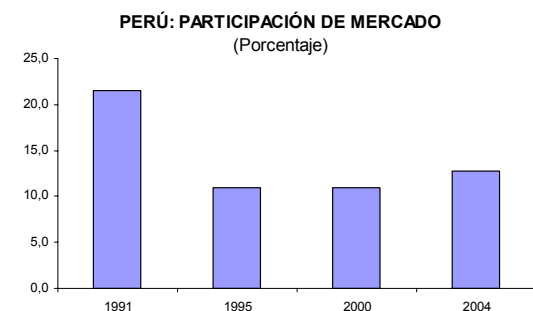
PERÚ: EXPORTACIONES POR SECTOR ECONÓMICO
(Millones de US\$ FOB)

Sector Económico	1993	2000	2004
I. Productos tradicionales	87	105	177
Minero	63	59	120
Pesquero	22	20	14
Petróleo y derivados	0	18	37
Agrícolas	2	6	7
II. Productos no tradicionales	182	344	617
Químico	35	98	178
Textil	37	66	136
Sidero-metalúrgico y joyería	60	77	99
Agropecuario	12	36	82
Maderas y papeles	2	20	52
Metal-mecánico	15	25	36
Minería no metálica	7	7	13
Resto de otros no tradicionales	4	5	12
Pesquero	12	12	9
Totales	269	448	795

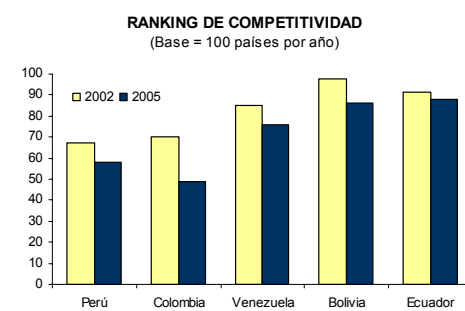
Fuente: SUNAT ADUANAS
Elaboración: Propia

B. El posicionamiento competitivo del país en el mercado subregional

4.4 Para cuantificar el posicionamiento competitivo del Perú se calculó la participación de mercado de las exportaciones peruanas sobre las importaciones del resto de socios de la CAN. Mediante dicho indicador, se muestra claramente que el Perú ha perdido su posicionamiento en el mercado andino con respecto de inicios de la década de los noventa como resultado de la apertura comercial de inicios de los noventa. Dicha participación se ha mantenido estable en los siguientes años.



Fuente: CAN
Elaboración: Propia



Fuente: WEF
Elaboración: Propia

4.5 Por otro lado, mediante el ranking de competitividad elaborado por el WEF se muestra que Perú es uno de los países más competitivos de los países andinos. Es importante mencionar que en 2005 todos los países de la CAN han mejorado con respecto de 2002, destacándose el caso colombiano, que ha supera a Perú en los dos últimos años, luego

de estar siempre en posiciones inferiores desde que Perú apareciera en el ranking en 1996.

C. Costos y beneficios comerciales y no-comerciales de la participación en la CAN

4.6 Los principales **beneficios** de la participación del Perú en la CAN son:

4.7 **En temas comerciales:** La CAN es una **oportunidad** para una mayor **promoción de exportaciones no tradicionales**. En este sentido algunos autores como Fairlie²⁰ sostiene que el Perú posee un gran potencial de diversificación de exportaciones industriales, debido a que solamente con la región andina se posee ventajas comparadas, a diferencia del resto del Mundo donde las ventajas se encuentran en los productos primarios. En particular, las ventajas comparadas se encuentran en los sectores de alta intensidad de trabajo calificado. Además, Fairlie encuentra que para la mayoría de sectores industriales se acepta la hipótesis de complementariedad en el comercio intra y extraregional. No obstante, si bien la dinámica comercial andina ha mejorado durante la década de los noventa hasta hoy, siguiendo la dinámica comercial general de la CAN con el mundo, el mercado subregional solo absorbe una proporción relativamente pequeña de las exportaciones totales andinas, un poco más del 10% en el año 2004, año además marcado por la evolución del precio del petróleo, cuya presencia en el comercio intrasubregional es importante. (Ver Anexo 13 y 14)

4.8 Vale la pena mencionar además que los flujos comerciales entre los países andinos no son balanceados. En el caso de Perú, la región representa poco (10.33%) en términos exportadores frente a otras regiones, frente a Colombia o Venezuela donde la CAN representa entre 30% y 40% de sus exportaciones. En el caso de las importaciones peruanas la figura ya no es igual, la CAN representa el 16%, si bien puede estar sesgado por las importaciones de petróleo, existe mucha importación manufacturera proveniente de la CAN, en especial de Colombia. De hecho, esta falta de desarrollo exportador a la región puede deberse a múltiples razones, desde falta de competitividad o desinterés de los exportadores peruanos en este mercado, hasta barreras al acceso en el resto de países, lo que lleva a una un trabajo de políticas públicas que promuevan por un lado la oportunidades de mercado y señalen las barreras de tal manera que se levanten cooperativamente entre los miembros de la CAN. (Además del cuadro siguiente, ver Anexo 15)

MATRIZ DE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS: 2004 1/
(US\$ millones)

	País de Destino					Comunidad Andina	Estructura %	Total al Mundo
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela			
Bolivia		117,9	4,0	136,8	219,2	477,9	6,15	2 168,4
Colombia	57,1		992,2	530,6	1 582,7	3 162,6	40,73	16 435,1
Ecuador	5,2	188,3		577,7	82,9	854,1	11,00	7 179,9
Perú	133,7	266,0	204,3		198,3	802,3	10,33	12 364,8
Venezuela	4,4	1 063,6	514,1	886,6		2 468,7	31,79	36 026,1
						7 765,6	100,00	74 174,3

1/ Cifras Provisionales.

Fuente: Comunidad Andina
Elaboración: Propia

²⁰ Ver Fairlie, Alan (1997), “Déficit peruano, perfiles de comercio y bloques regionales en los noventa”, Documento de Trabajo, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima; y Fairlie, Alan.(2002) “Industria manufacturera y su desempeño exportador en el mercado andino”. En: Fairlie (ed) “El Sector Industrial Peruano en el nuevo contexto internacional”. Lima: Fundación Friedrich Ebert.

- 4.9 **Mayor poder de negociación:** Al formar un grupo o bloque económico se posee un mayor poder en las negociaciones de acuerdos comerciales con otros países, en particular, con los países desarrollados.
- 4.10 En este sentido, gracias a la alianza estratégica entre los países de Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú se logró la renovación del ATPDEA firmado con EEUU y del Régimen Especial de Preferencias Arancelarias y el SGP Plus otorgados por la Unión Europea (UE). Estas preferencias han tenido un impacto positivo en las exportaciones no tradicionales a estos países, destacando las exportaciones de productos textiles y de agro exportación, y por ende en la creación de empleo en la región.
- 4.11 Sin embargo, esto hay que tomarlo con precaución, pues en las propias negociaciones del TLC con EEUU se han mostrado las discrepancias naturales entre los países, pues los intereses no son coincidentes. En el caso de Perú en el TLC Perú tiene más posibilidades de cerrar un acuerdo con EEUU antes que sus pares andinos, pues Perú es una economía más abierta al comercio y más desregulada al interior que sus pares, y los grupos de interés o de presión contrarios al TLC son menos poderosos que en los otros países. En general, para Perú los beneficios generados en el ATPDEA dan señales de beneficios netos mayores de implementarse un TLC, a pesar de los temas sensibles, pues muchas reformas en servicios, inversiones y otros ya se habían realizado antes de la negociación.
- 4.12 En el entorno del ALCA estas discrepancias se han hecho más evidentes, pues las diferencias de posturas con Venezuela en particular son notables desde que se instauró el gobierno del Presidente Chávez. En la reunión ministerial de Noviembre del 2003 esas discrepancias eran evidentes, pero la ruptura ha sido total en la última cumbre Presidencial en la que Venezuela plantea el ALBA e inclusive habla de salirse de la CAN.
- 4.13 Del mismo modo, la CAN y la UE plantean llegar a un TLC en los siguientes años de cumplirse las condiciones iniciales establecidas por la UE. Aquí también existe una discrepancia importante entre Perú y los miembros de la CAN que puede afectar estas negociaciones: el Arancel Externo Común (AEC), en el que no se consigue consenso y ha sido prorrogado hasta diciembre del 2005, pues Perú prefiere un arancel más bajo y menos disperso, y más acorde con los intereses de su estructura productiva y de consumo y su potencial exportador y que no implica retroceder en su proceso de apertura comercial²¹. De todas maneras, se debe tomar en consideración que existen otros intereses en la agenda de integración CAN-UE, más ligadas a la política exterior de la propia UE que prioriza temas como la propia integración regional siguiendo su modelo, dándole mayor soporte a la institucionalidad CAN, la cohesión social no solo en temas de pobreza sino en temas de competitividad e inclusión, y el tema de la lucha contra las drogas ilícitas y el desarrollo alternativo y sostenible, que probablemente impulsen el desarrollo de un acuerdo Andino Europeo.
- 4.14 **Institucionalidad de la CAN:** Una de las ventajas de pertenecer a la Comunidad Andina es el aprovechamiento de las instituciones que forman parte del Sistema de Integración Andino. Como lo señalan el Informe Andino No. 1 y el 2 (BID-INTAL, 2002, 2005), es probablemente uno de los proyectos de integración más avanzado institucionalmente entre los países en desarrollo. Además de haber prácticamente consolidado una zona de libre comercio, cuya concreción total debe darse a fines de este año, ha desarrollado un esquema institucional que va más allá de lo puramente comercial, con una serie de organismos encargados de velar por el cumplimiento de este

²¹ El AEC propuesto establece aranceles más altos a los actualmente vigentes en Perú para una gama importante de productos producidos y no producidos.

juego de reglas y su desarrollo (ver gráfico) e instancias de diálogo entre los países para el desarrollo de políticas públicas, sino comunes por lo menos coordinadas.



4.15 Se cuentan con un conjunto de políticas favorables al desarrollo de la región como políticas de desarrollo fronterizo, libertad de circulación de personas, estrategias regionales de biodiversidad y de propiedad intelectual, que son importantes dadas las riquezas naturales de los países andinos, entre otros. En este sentido, la fortaleza institucional y de armonización de políticas ha sido pobremente aprovechada para consolidar un espacio económico ampliado, por la falta de un compromiso político y económico de los cinco países. Muchos de los actores no confían en el proceso de integración andino y no perciben los beneficios, pues ha primado el incumplimiento de los compromisos asumidos. Sin embargo, la no consolidación del mercado ampliado vía la Unión Aduanera, se ve retada por los compromisos externos a los que la CAN se enfrenta. La posibilidad de continuar en la profundización de la integración económica aún sin la Unión Aduanera consolidada ha sido evaluada por la propia Secretaría de la CAN en su nuevo diseño estratégico. Se plantea el desarrollo de tareas nuevas vinculadas con acciones normativas y de promoción de la competitividad, integración energética, desarrollo sostenible, entre otros, “desarancelizando” la agenda de integración y enfocándose en los bienes públicos regionales que podrían promover una integración económica profunda y efectiva. De hecho durante las negociaciones del TLC con EEUU se establecieron algunas conversaciones iniciales entre las agencias de competitividad y/o coordinadores de la agenda interna, con el apoyo de la CAF, pero con poca participación de la secretaría de la CAN, por decisión de los propios países²². En una negociación con otros bloques comerciales, en especial con la Unión Europea, se podría potenciar la fortaleza institucional haciéndola más operativa con el fin de lograr una mayor inserción internacional de los países andinos en su conjunto. Para ello el espacio para la cooperación que brinda la CAN y sus entidades debería fortalecerse.

4.16 Una de las principales críticas a la CAN es la **falta de inserción en el mundo**. A pesar de que la CAN es una institución formada hace más de 30 años, aún no se ha logrado una sinergia en materia comercial entre sus miembros para su inserción en los mercados internacionales de manera efectiva, en términos de las exportaciones mundiales la CAN sólo es el 0.81% y en términos de importaciones mundiales la CAN sólo representa

²² Existe desconfianza en el rol de la Secretaría de la CAN, los protagonismos de las organizaciones andinas también están de por medio. Sin embargo, para temas de cooperación económica tanto EEUU como la Unión Europea en mayor medida han coordinado acciones con la CAN.

0.57% aproximadamente. Un ejemplo de la ausencia de estrategias conjuntas para enfrentar esta debilidad es el hecho que no se cuenta con oficinas andinas, que promuevan los productos andinos en los mercados extranjeros. Las operaciones de dichas oficinas podrían financiarse equitativamente en sus miembros. Lo mismo podría pasar en la promoción de inversiones. El sólo hecho de no consolidar el mercado ampliado a pesar de la vasta institucionalización de la CAN refleja el poco interés en cooperar en una política exterior marcada por el desarrollo de mercados y de flujos de inversión y comercio, pues un mercado fragmentado no es un mercado interesante para la inversión y dificulta el comercio, inclusive extraandino.

- 4.17 Sin embargo, la firma del TLC puede significar un momento significativo que puede fortalecer la integración andina (al menos de cuatro de ellos) o resquebrajarla. De hecho las diferencias con Venezuela son muchas, pero entre los potenciales signatarios del TLC se propendería a una armonización mayor de políticas internas y a lo mejor una mayor vinculación comercial si se desarrolla una agenda interna andina sólida que promueva la competitividad regional.

D. Perspectivas de la Comunidad Sudamericana de Naciones

- 4.18 Por otro lado, las autoridades de los países sudamericanos más allá de promover una integración comercial vía mayores acuerdos comerciales están fomentando una integración regional mediante proyectos de infraestructura de carreteras, energía, entre otros. Estos proyectos generarán una disminución de los costos logísticos; en especial, en las zonas andinas, y un mayor acceso de mercados a los productos en los mercados intra-regional y extra-regional. La opción de desarrollar un mercado ampliado en Sudamérica, al igual que en la CAN, depende de la decisión política de los actores. Es todavía muy preliminar lo avanzado en este sentido en la Comunidad Sudamericana de Naciones. Sin embargo, el contenido que le da el desarrollo de por ejemplo los proyectos viales como motivadores de comercio en la región sudamericana y de puntos de interconexión con el Asia, los cuales pueden ser explotados por países como Perú.
- 4.19 Los proyectos viales enmarcados en la *Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA)*, que actualmente están en ejecución y atañen al Perú son: (a) Proyecto IIRSA Norte, conocido como Eje Vial del Amazonas, y (b) Carretera Interoceánica, que une Brasil con Perú.

V. DESAFÍOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y LA PARTICIPACIÓN EN EL ESQUEMA DE INTEGRACIÓN ANDINO

A. Desafío de la Internacionalización

- 5.1 Es primordial implementar la agenda de competitividad y de desarrollo que lleve adelante las reformas de largo plazo necesarias que permitan mejorar el clima de inversión en el país, así como el acercarnos al cumplimiento de estándares internacionales que justamente nos permitan una mejor inserción en un mundo globalizado. En esto estamos muy atrasados y es difícil aprovechar las ventajas que la internacionalización ofrece si las reformas no se realizan, El Perú posee un Plan Nacional de Competitividad recientemente aprobado²³, sin embargo, la mayor dificultad es su implementación pues si bien todos hablan del tema de competitividad y crecimiento, el soporte político para las reformas es muy pequeño, sobre todo en el período electoral en el cual se está atravesando.
- 5.2 Este Plan de Competitividad abarca el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) que busca el desarrollo exportador del país. Este último además le da un derrotero a la agenda de negociaciones comerciales del Perú. Pues es en función de esta visión exportadora que el MINCETUR ha diseñado su estrategia de negociación en todos los marcos desde el multilateral, como veremos más abajo, hasta los bilaterales, estableciendo las sinergias y las prioridades de los procesos y los temas de negociación. Adicionalmente, El Perú ha establecido sus prioridades en cuanto al fortalecimiento de capacidades comerciales, con su Estrategia Nacional en la materia, en este mismo marco.
- 5.3 Los temas de mayor relevancia en cuanto al cumplimiento de estándares internacionales, normalmente exigidos en los acuerdos de comercio, se encuentran en²⁴:
- i. Procedimientos Aduaneros: reducir el tiempo en el despacho de mercancías, mejorar el manejo de riesgos, mayor transparencia y facilitación de información.
 - ii. Medio Ambiente: mejorar los mecanismos de supervisión y control para el cumplimiento de la normativa interna, establecer mecanismos de coordinación entre las distintas agencias que tienen injerencia en la materia.
 - iii. Agropecuario: aplicar medidas de reducción de obstáculos para-arancelarios al comercio.
 - iv. Propiedad Intelectual: fortalecer la labor de las agencias involucradas, en especial la interacción entre INDECOPI, ADUANAS y cortes comerciales.
- 5.4 En general, en relación al sector público los temas primordiales se refieren al fortalecimiento institucional, transparencia en las normas y procedimientos, mejora de las estadísticas y establecimiento de mecanismos de coordinación interinstitucional y de participación ciudadana.
- 5.5 En cuanto a la implementación de una agenda de competitividad, los objetivos de ésta debieran estar orientados a²⁵:
- Disminuir los costos logísticos, mediante la mejora de la infraestructura (carreteras, puertos y aeropuertos) hacia los estándares internacionales. La visión es la prestación

²³ www.perucompite.gob.pe

²⁴ Basado en el capítulo de Implementación de la Estrategia Nacional para el Fortalecimiento de Capacidades Comerciales de Perú, Mincetur, septiembre de 2005 y en el Plan Nacional de Competitividad 2005.

²⁵ Country Economic Memorandum. World Bank, junio de 2005 y Plan Nacional de Competitividad 2005. www.perucompite.gob.pe

eficiente de un servicio público. El esquema que el Perú está adoptando al respecto es el de las Asociaciones Público-Privadas; sin embargo, falta aún fortalecer la institucionalidad para su correcta aplicación. La prioridad es la mejora del Puerto del Callao.

- Mejorar el marco jurídico en relación a la regulación laboral y de empresas: i) facilitar el registro formal de empresas bajando el largo y costoso proceso actual, con un enfoque particular en los trámites municipales; ii) continuar con la implementación de las cortes comerciales; iii) simplificando las restricciones sobre los contratos laborales y los contratos y despidos.
- Mayor acceso al crédito y recursos financieros, en especial a las microempresas exportadoras.
- Mejorar la calidad de la educación. Mejorar los nexos entre instituciones y el sector privado, incentivar la competencia entre instituciones educativas vía la publicación de *rankings*.
- Desarrollar la capacidad de generar y utilizar el cambio tecnológico y la innovación. Aumentar la protección de la propiedad intelectual para asegurar mayores retornos a la innovación; alentar la IED; usar recursos públicos o incentivos tributarios para promover la Investigación & Desarrollo.

B. Desafíos de la Integración Andina

- 5.6 El tema andino reviste dos caras, la necesidad de una estrategia conjunta de penetración de mercados y la necesidad de el desarrollo de una agenda interna andina que incorpore de manera seria la construcción de un mercado ampliado o deseche para siempre la conformación del Mercado Común.
- 5.7 El desafío de la agenda externa está ya siendo experimentada por los países, con la negociación del TLC con Estados Unidos y pronto con la Unión Europea. Para ello debe comenzar a reflexionarse sobre el nivel arancelario propuesto para el AEC, que todavía es alto y disperso. El principal problema de la participación de Perú en la CAN es el tema arancelario, que termina originando una protección negativa (aranceles más altos a los insumos que al bien final) en algunos sectores, como por ejemplo en el sector molinería u oleaginosas, y un retroceso en su estrategia de apertura comercial al mundo. Por otro lado las normas al interior de la CAN son más laxas que hacia terceros, con lo que se generan barreras con los que nos interesa tener mayor comercio; por ejemplo, la normativa antidumping tiene que ser reformulada para se adecue a la realidad comercial de los países²⁶.
- 5.8 El desarrollo de la agenda interna y el mercado común van de la mano, se debe trabajar el tema de las barreras al interior de la CAN, fortalecer su institucionalidad y sobre todo introducir el tema de competitividad regional, como una herramienta de desarrollo y de inserción internacional.

²⁶ Eliminar la norma que estipula que si uno de los miembros aplica medidas antidumping a un tercer país, todos los demás miembros también deben hacerlo.

VI. PRIORIDADES DE LA POLÍTICA COMERCIAL PARA EL MEDIANO PLAZO

- 6.1 En Perú, la intencionalidad de la política de Estado está plasmada en el Acuerdo Nacional²⁷, cuya vigésimo segunda política está referida al comercio exterior, siendo los principales puntos:
- establecer una política arancelaria que promueva la reducción del nivel y la dispersión de los aranceles, respetando los acuerdos de integración y compromisos multilaterales;
 - fortalecer la cadena logística de comercio exterior y consolidar los sistemas de facilitación aduanera y comercial;
 - mejorará, con la participación activa del sector privado, la infraestructura vinculada a las actividades de comercio exterior;
 - establecer una política dinámica e integral de promoción comercial;
 - combatir la subvaluación, el dumping, el contrabando y otras formas de competencia desleal;
 - incidir permanentemente en la eliminación de barreras paraarancelarias;
 - procurará acuerdos nacionales orientados a incrementar y diversificar mercados para productos y servicios nacionales con valor agregado;
 - promoverá la construcción de una oferta exportable y competitiva con la participación de la pequeña y mediana empresa;
 - armonizará las distintas políticas públicas que afecten el comercio exterior.
- 6.2 En base a ello, los objetivos generales son continuar con la desgravación arancelaria (el objetivo es un punto porcentual por año) y seguir insertándose en la economía internacional, vía las negociaciones internacionales y el desarrollo del comercio (mejora de la competitividad del país).
- 6.3 En vista que en los capítulos previos ya se han revisado las políticas de promoción de exportaciones con que cuenta el país, así como las deficiencias, o necesidades, en el ámbito de la competitividad, pasemos a ver cuáles son las prioridades en el ámbito de las negociaciones internacionales, pero teniendo en cuenta como dijimos que el norte es hacer del Perú un país exportador.
- 6.4 MINCETUR tiene como un objetivo definido el continuar impulsando los Acuerdos de Libre Comercio. Utilizando un Modelo de Equilibrio General Computarizado, ha determinado que la secuencia que maximiza las ganancias económicas sería firmar primero un TLC con EEUU, luego uno con China/Taiwán, seguido por México, la Unión Europea, Japón, EFTA, y Corea del Sur.²⁸
- 6.5 En este sentido, se está ad-ports de terminar las negociaciones del TLC con EEUU y el TLC con Tailandia. Se está negociando una ampliación del ACE con Chile y ya se acordó las negociaciones con Singapur.
- 6.6 Asimismo, en la cumbre APEC que se llevó a cabo en Corea del Sur a mediados de noviembre de este año, se lanzó un estudio que evalúa la conveniencia de un TLC entre China y Perú, que es el proceso formal para dar inicio a las negociaciones por un TLC. Se conversó adicionalmente con Corea y se firmó el TLC parcial con Tailandia.

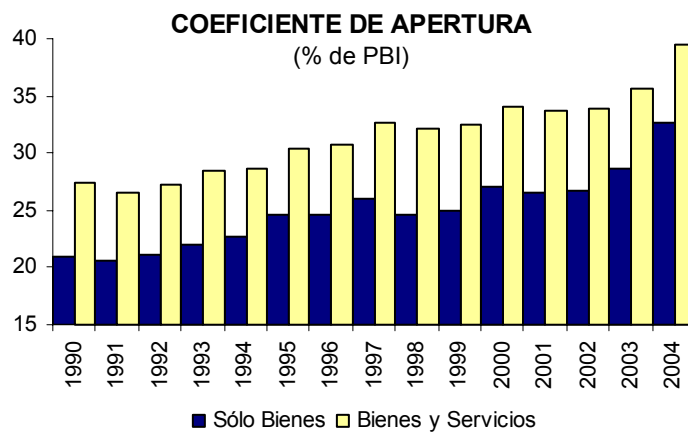
²⁷ Firmado en julio 2002, entre las principales fuerzas políticas, organizaciones sociales, representantes de la sociedad civil y del sector público. El documento incluye el consenso de políticas de Estado y el compromiso de cumplimiento de cuatro grandes objetivos: Democracia y Estado de Derecho, Equidad y Justicia Social, Competitividad de País y Estado Eficiente, Transparente y Descentralizado, hasta el año 2021.

²⁸ Country Economic Memorando. Párrafo 3.51.

- 6.7 Continuando en el ámbito de las negociaciones, es la OMC quien fija las reglas de largo plazo y, en ese sentido, Perú prioriza su participación, bajo un enfoque exportador y no de protección, buscando el complemento normativo que le asegure el acceso a los mercados conseguidos a través de sus negociaciones bilaterales o plurilaterales.
- 6.8 MINCETUR realizó un ejercicio de priorización teniendo en cuenta: la sensibilidad del tema, los intereses particulares de Perú, cuáles temas sólo puede negociar en OMC y no en otros foros. Luego se vio cuáles de esos temas ya están siendo impulsados por un país desarrollado o un grupo de interés importante, y se realizó una selección de los restantes, El resultado fue:
- Propiedad Intelectual: La relación del convenio ADPIC con el Convenio de Diversidad Biológica, específicamente la protección de los conocimientos tradicionales.
 - Normas OMC: antidumping, específicamente en aumentar los umbrales de minimis, exámenes, lesser duty rule.
 - Servicios, modo 4: normas transparentes, subsidios.
 - Agricultura: productos tropicales (acceso real) y la salvaguardia especial agrícola (reconocimiento de sensibilidades por los subsidios externos).
- 6.9 Dado este énfasis, sería importante sugerir al MINCETUR que incorpore no sólo una estrategia sectorial en estos temas sino también de formación de clusters productivos incorporando prospectiva de demanda y tecnológica en la selección de los mismos, tal como lo define el CNC, para que se fortalezcan las instancias de negociación interna también.

ANEXOS

Anexo 1



Fuente: BCRP

Elaboración: propia

Anexo 2

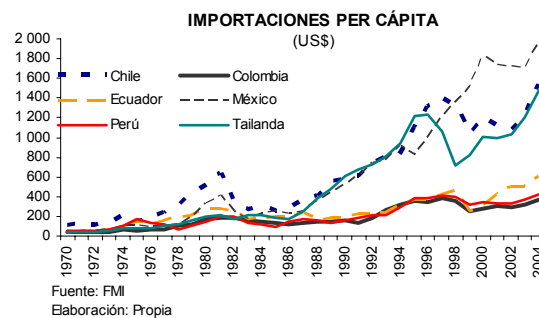
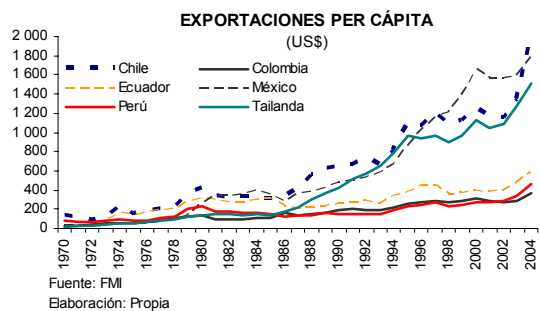
APERTURA COMERCIAL
(Exportaciones e importaciones de Bs y Ss. como % del PBI)

	1980-1984	1990-1993	1994-1998	1999-2003
Mundo	38,8	40,1	44,1	48,8
Bajo & medio ingreso	42,8	45,6	49,1	57,7
Sureste Asiático	89,8	105,7	125,0	136,4
Argentina	14,9	14,9	21,2	29,0
Bolivia	46,1	47,9	50,2	45,9
Brasil	29,6	17,7	17,4	20,3
Chile	38,2	61,3	58,7	61,7
Colombia	36,6	34,8	35,8	41,6
Ecuador	38,7	62,9	51,3	58,1
México	25,3	36,0	56,6	59,7
Perú	44,1	28,3	31,1	33,7

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: Propia

Anexo 3



Anexo 4

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS

	Sector / Rubro	1994		2000		2004	
		US\$ mm	%	US\$ mm	%	US\$ mm	%
Southern Perú	Minería	662,4	15,2	638,1	9,6	1 374,9	11,1
Minera Yanacocha	Minería	111,4	2,6	509,6	7,6	1 233,2	10,0
Cia Minera Antamina	Minería					1 007,2	8,1
Doe Run Perú	Minería			406,1	6,1	504,1	4,1
Minera Barrick Misquichilca	Minería			238,3	3,6	273,4	2,2
Tintaya	Minería	55,4	1,3	128,3	1,9	242,5	2,0
Consortio Minero - Cormin	Minería	26,0	0,6	70,1	1,1	212,8	1,7
Petroperú	Petróleo	164,2	3,8	120,5	1,8	205,2	1,7
Minsur	Minería	78,1	1,8	79,6	1,2	194,6	1,6
Refinería La Pampilla	Petróleo			119,0	1,8	182,5	1,5
Procesadora Sudamericana	Refinación y comercialización metales					160,1	1,3
Sociedad Minera Cerro Verde	Minería	27,8	0,6	83,7	1,3	157,6	1,3
Pesquera Hayduk	Pesca	30,1	0,7	82,0	1,2	134,5	1,1
Shougang Hierro Perú	Minería	108,5	2,5	63,7	1,0	129,1	1,0
Sindicato Pesquero del Perú	Pesca	108,6	2,5	150,3	2,3	128,0	1,0
Centromin Perú 1/	Minería	306,8	7,0				
Pesca Perú 1/	Pesca	211,3	4,8				
Pesquera Austral	Pesca	73,8	1,7	104,3	1,6	64,2	0,5
Empresa Minera del Perú 1/	Minería	57,9	1,3				
Tecnofil	Minería	43,9	1,0	24,6	0,4	43,1	0,3
Cia de Minas Buenaventura	Minería	42,2	1,0	31,8	0,5	106,4	0,9
Cia Minera San Ignacio	Minería	38,5	0,9	17,3	0,3	3,7	0,0
Minera Aurífera Retamas	Minería	36,8	0,8	46,1	0,7	66,1	0,5

1/ Privatizada.

Fuente: Aduanas

Elaboración: Propia

Anexo 5

PRINCIPALES PRODUCTOS POR DESTINO DE EXPORTACIÓN

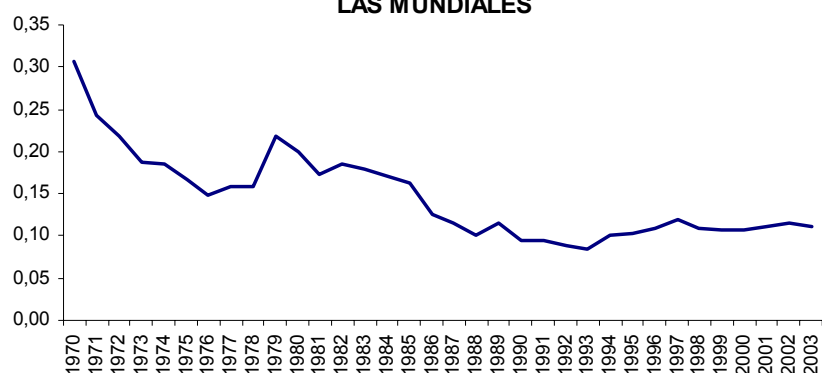
	2004	
	US\$mm	%
EEUU	3 565	
Oro	1 094,4	30,7
Cátodos Cobre	413,4	11,6
T-shirt algodón, un color	130,2	3,7
Plata sin alear	105,7	3,0
Espárragos frescos o refrigerados	101,0	2,8
Estaño sin alear	82,5	2,3
Camisas de punto para hombre	82,0	2,3
Art. de Joyería	77,2	2,2
Café sin tostar	74,9	2,1
Demás mezclas de hidrocarburos	68,7	1,9
Subtotal	2 229,9	62,6
China	1 235	
Harina de pescado	425,4	34,4
Concentrados Cobre	404,8	32,8
Concentrados Plomo	104,0	8,4
Cátodos Cobre	78,5	6,4
Concentrados Aglomerados Hierro	52,4	4,2
Concentrados Molibdeno	40,4	3,3
Concentrados sin Aglomerar Hierro	38,5	3,1
Cobre Blister	15,6	1,3
Demás moluscos	14,6	1,2
Demás Jibias, Calamares, Potas, etc.	11,4	0,9
Subtotal	1 185,7	96,0
Reino Unido	1 109	
Oro	908,6	81,9
Cátodos Cobre	89,4	8,1
Estaño sin alear	23,3	2,1
Espárragos frescos o refrigerados	10,1	0,9
Café sin tostar	9,9	0,9
Harina de pescado	9,4	0,8
Mandarinas frescas o secas	5,3	0,5
Uvas frescas	5,0	0,5
Aguacate	3,5	0,3
Óxido de Zinc	2,9	0,3
Subtotal	1 067,3	96,2
Chile	635	
Concentrados Molibdeno	259,0	40,8
Aceites crudos de Petróleo	99,3	15,7
Concentrados Cobre	42,0	6,6
Aceite de Pescado	40,9	6,4
Demás barras de acero	22,8	3,6
Harina de Pescado	21,0	3,3
Zinc sin alear	12,8	2,0
Carburoreactores tipo queroseno	7,4	1,2
Máquinas y aparatos para fabricación pastas	6,6	1,0
Estaño sin alear	5,8	0,9
Subtotal	517,6	81,6

Fuente: Aduanas

Elaboración: Propia

Anexo 6

EXPORTACIONES PERUANAS COMO PORCENTAJE DE LAS MUNDIALES



Fuente: Banco Mundial

Elaboración: Propia

Anexo 7

PERÚ: COMPOSICIÓN DEL ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD

(Base = 100 países por año)

	2002	2005
Growth Competitiveness Rank	67,5	58,1
Technology Index Rank	80,0	64,1
Public Institutions Index Rank	61,3	50,4
Macroeconomic Environment Rank	65,0	59,8
Microeconomic Competitiveness Index Rank	82,5	69,2
Company Operations and Strategy	81,3	56,4
Quality of National Business Environment	82,5	70,1

Fuente: WEF

Elaboración: Propia

Anexo 8

PRINCIPALES PAÍSES ORÍGEN DE LAS IMPORTACIONES

	1994		2000		2004	
	US\$ mm	%	US\$ mm	%	US\$ mm	%
EEUU	1 445,8	26,6	1 710,9	23,2	1 977,9	19,6
Colombia	253,5	4,7	401,2	5,4	781,2	7,7
China	109,3	2,0	288,6	3,9	767,9	7,6
Brasil	364,3	6,7	377,9	5,1	700,7	6,9
Venezuela	154,3	2,8	622,2	8,4	692,9	6,9
Ecuador	159,8	2,9	328,4	4,5	667,4	6,6
Argentina	298,7	5,5	333,5	4,5	560,1	5,5
Chile	216,5	4,0	395,1	5,4	470,6	4,7
Japón	475,0	8,7	473,3	6,4	358,8	3,5
Corea del Sur	171,5	3,2	220,4	3,0	296,7	2,9
México	162,1	3,0	237,6	3,2	282,9	2,8
Alemania	259,8	4,8	216,7	2,9	273,2	2,7
España	72,2	1,3	173,6	2,4	215,2	2,1
Canadá	77,0	1,4	217,9	3,0	196,0	1,9
Italia	162,6	3,0	121,9	1,7	170,4	1,7
Francia	91,1	1,7	128,1	1,7	129,7	1,3
Suecia	90,3	1,7	68,4	0,9	53,2	0,5

Fuente: Aduanas

Elaboración: Propia

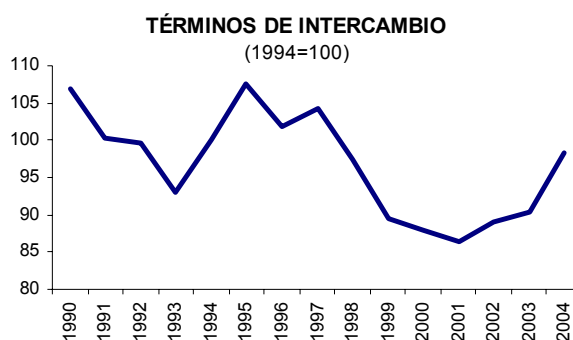
Anexo 9

PRINCIPALES PRODUCTOS POR PAÍS DE ORIGEN IMPORTACIÓN

	2004	
	US\$m	%
EEUU	1 978	
Trigo Duro, excepto para siembra	128,1	6,5
Diesel 2	123,2	6,2
Volquetes	60,9	3,1
Resina PET	59,1	3,0
Fosfato Diamónico	38,3	1,9
Desperdicios de Hierro	35,1	1,8
Maíz Amarillo Duro	32,1	1,6
Demás Trigos	30,2	1,5
Polietileno de alta densidad	27,8	1,4
Demás algodones sin cardar ni peinar	25,0	1,3
Subtotal	559,7	28,3
Colombia	781	
Aceites crudos de Petróleo	229,2	29,3
Coques y semicoques de Hulla	61,9	7,9
Hulla Bituminosa	50,8	6,5
Policloruro de Vinilo	35,8	4,6
Polipropileno	25,7	3,3
Diesel 2	12,1	1,5
Aceite de Palma en bruto	11,0	1,4
Medicamentos para uso humano	11,0	1,4
Demás azúcares de caña	11,0	1,4
Compresas, tampones, pañales	10,2	1,3
Subtotal	458,7	58,7
China	768	
Dms apar grabación y reproducción imagen y sonido	35,2	4,6
Teléfonos	26,5	3,4
Unidades de memoria	17,2	2,2
Receptores radio comb con grabador	17,0	2,2
Unid proceso digital, exc partidas 84714100 y 84714900	16,7	2,2
Motos, 50 < cc <250	16,1	2,1
Demás calzados	14,7	1,9
Partes y accesorios máquinas de partida 84.71	14,5	1,9
Demás receptores de TV	11,1	1,4
Máquinas autom procesamiento datos, portátil	10,9	1,4
Subtotal	179,8	23,4
Brasil	701	
Aceites crudos de petróleo	37,3	5,3
Vehículos diesel transporte de más de 16 personas	23,2	3,3
Veh ensamblados gasolina, 1500<cc<=3000	18,1	2,6
Demás papeles de seguridad	15,8	2,2
Demás aparatos receptores de TV	14,6	2,1
Demás unidades de entrada o salida	14,1	2,0
Laminados planos de Hierro, espesor < 0,5mm	13,1	1,9
Demás algodones sin cardar ni peinar	12,4	1,8
Demás alambrones de demás aceros aleados	11,8	1,7
Vehículos diesel transporte carga, >20 T	11,8	1,7
Subtotal	172,3	24,6

Fuente: Aduanas
Elaboración: Propia

Anexo 10



Fuente: BCRP
Elaboración: Propia

Anexo 11

PERÚ: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LA CAN 2004

Partida	Descripción	Valor (Mills. US\$)	Porcentaje (%)
7408110000	Alambre de cobre refinado con la mayor dimensión de la sección tr	54	6,8
7403110000	Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado	49	6,1
7901110000	Cinc sin alear, con un contenido de cinc superior o igual al 99	36	4,5
3923309000	Los demás bombonas, botellas, frascos y artículos similares	31	3,9
7801100000	Plomo en bruto refinado	20	2,5
7214200000	Barra de hierro o acero sin alear con muescas, cordones, surcos o	17	2,1
4911100000	Impresos publicitarios, catálogos comerciales y similares	17	2,1
6109100039	Los demás "t-shirts" de algodón, para hombres o mujeres	15	1,9
3920200000	Las demás placas, laminas, hojas y tiras de polímeros de propileno	14	1,8
5501300000	Cables acrílicos o modacrílicos	14	1,8
	Resto	529	66,5
	Total	795	100,0

Fuente: SUNAT-ADUANAS

Elaboración: Propia

Anexo 12

PERÚ: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE LA CAN, 2004

Partida	Descripción	Valor (Mills. US\$)	Porcentaje (%)
2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	974,6	45,9
2710192110	Los demás aceites pesados : gasoils (gasoleo) : diesel 2	256,3	12,1
2704001000	Coques y semicoques de hulla	57,0	2,7
2711120000	Gas propano, licuado	41,1	1,9
2701120000	Hulla bituminosa	39,7	1,9
3904102000	Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustanc. Obt.por polimerizac. En susp	39,6	1,9
1701990090	Demás azúcares de caña o remolacha refinados en estado sólido	39,1	1,8
2304000000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracc. D'aceite de soja (soya), incl. Molid	31,9	1,5
3902100000	Polipropileno, en formas primarias	24,6	1,2
3004902900	Los demás medicamentos para uso humano	16,3	0,8
	Resto	602,0	28,4
	Total	2 122,1	100,0

Fuente: Sunat-Aduanas

Anexo 13



Fuente: Indicadores Exportaciones Intra-Extra Comunidad Andina 2004. Secretaría General de la Comunidad Andina. Documento Estadístico. 10 de Marzo de 2005

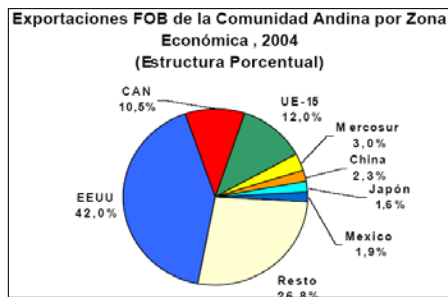
Anexo 14



Fuente: Indicadores Exportaciones Intra-Extra Comunidad Andina 2004. Secretaría General de la Comunidad Andina. Documento Estadístico. 10 de Marzo de 2005

Anexo 15

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LA CAN POR ZONA ECONÓMICA: 2004



Fuente: Indicadores Económicos de la Comunidad Andina 2000-2004. Secretaría General de la Comunidad Andina. Proyecto 4.27.63 – Estadística. Mayo 2005

- A nivel extracomunitario, Estados Unidos sigue siendo el principal socio comercial de los países miembros de la CAN.
- China se convierte en el cuarto socio comercial de la Comunidad Andina.

BIBLIOGRAFÍA

- Abusada R. Illescas J. y Taboada, S. (2001) Integrando al Perú con el Mundo. CIUP - IPE
- Araoz M. y Otros. (2001) Factores limitantes de la inversión extranjera en el Perú. CIUP.
- Araoz, M. (2003) Problemas del Comercio Exterior Peruano y la Promoción de la Inversión. Informe BID para el primer Foro Nacional de Competitividad.
- Araoz, M. Casas, C. y Noriega, S. (2002) Atracción de la Inversión Extranjera Directa en el Perú. CIUP
- Araoz, M. Carrillo C. y Van Ginhoven, S. (2002) Indicadores de Competitividad para los Países Andinos: El caso del Peru. CIUP.
- Banco Mundial (2005) Country Economic Memorandum. Mimeo
- Banco Mundial (2005). Doing Business in 2006: Eliminando Obstáculos al crecimiento.
- Confederación Suiza - Secretaría de Estado de Economía (SECO). (2004) Proyecto en el Área de la Política y Estrategia Comercial: Evaluación de la Fase Inicial del Programa de Cooperación Comercial (PCC). Buenos Aires, octubre de 2004.
- Consejo Nacional de Competitividad (2005). “Plan Nacional de Competitividad”.
- Consejo Nacional de Competitividad (2005) Informes de consultorías preparados para la elaboración del Plan Nacional de Competitividad, Mimeos
- Fairlie, Alan (1997), “Déficit peruano, perfiles de comercio y bloques regionales en los noventa”, Documento de Trabajo, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.
- Fairlie, Alan.(2002) “Industria manufacturera y su desempeño exportador en el mercado andino”. En: Fairlie (ed) “El Sector Industrial Peruano en el nuevo contexto internacional”. Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- Loayza, N. (2005) “Trade and Growth in Perú, Conceptual and International Context, background report for the 2005 Peru Country Economic Memorandum” World Bank Mimeo.
- Mincetur (2005) Implementación de la Estrategia Nacional para el Fortalecimiento de Capacidades Comerciales de Perú.
- Mincetur (2005) Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX)
- Taccone, J. y Nogueira , U. (Eds) (2002) Informe Andino # 1. BID - INTAL
- Taccone, J. y Nogueira , U. (Eds) (2005) Informe Andino # 2. BID – INTAL
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2000) *Investment Policy Review*, Ginebra.
- World Economic Forum. The Global Competitiveness Report (2005-2006; 2004-2005; 2002-2003).
- Acuerdo Nacional, www.acuerdonacional.gob.pe
- Aduanas del Perú, www.aduanet.gob.pe
- Banco Central de Reserva del Perú, www.bcrp.gob.pe
- Comunidad Andina de Naciones, www.comunidadandina.org
- Consorcio de Investigación Económica y Social, www.cies.org.pe
- Confederación de Instituciones Empresariales Privadas, www.confiep.org.pe
- Fondo Monetario Internacional, www.imf.org
- Institute for Supply Management, www.ism.ws
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, www.mincetur.gob.pe
- Consejo Nacional de la Competitividad, www.perucompite.gob.pe
- Ministerio de la Producción, www.produce.gob.pe
- Agencia de Promoción de la Inversión Privada para el desarrollo de inversiones en el Perú (PROINVERSIÓN), www.proinversion.gob.pe
- Comisión para la promoción de las exportaciones (PROMPEX), www.prompex.gob.pe

- Ministerio de Relaciones Exteriores www.rree.gob.pe, superintendencia Nacional de Administración tributaria, www.sunat.gob.pe
- Banco Mundial, www.worldbank.org
- Organización Mundial del Comercio, www.wto.org