

ALAN FAIRLIE REINOSO

Las Relaciones Grupo Andino Mercosur

Opciones
de
integración
para
el Perú
en un
contexto
de
apertura



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
FONDO EDITORIAL 1997



ALAN FAIRLIE REINOSO es profesor e investigador del Departamento de Economía; y miembro del Instituto de Estudios Europeos de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Es licenciado en Economía en la Pontificia Universidad Católica del Perú y tiene un Magíster en Comercio Internacional y Desarrollo por el Instituto Torcuato Di Tella; también estudios de Post-Grado en Desarrollo Económico en la Universidad Internacional de Andalucía.

Tiene diversas publicaciones sobre Procesos de Integración y Desarrollo, así como sobre Dinámica Inflacionaria y Políticas de Ajuste Estructural Comparado. Es consultor nacional e internacional sobre estos temas.

Actualmente es Vicepresidente para Sudamérica de la Asociación de Facultades, Escuelas e Institutos de Economía de América Latina (AFEIEAL), miembro del Consejo Directivo de Diálogo Internacional Europa Centro-Oriental y América Latina, y miembro de IRIPAZ (Instituto de Relaciones Internacionales para la Paz).

LAS RELACIONES GRUPO ANDINO-MERCOSUR

ALAN PABLO LUYAN

LAS RELACIONES
GRUPO
ANDINO-MERCOSUR

EFECTOS DE LA INTEGRACION PARA EL PERU
EN UN CONTEXTO DE MERCADO

INSTITUTO VARGAS LERDO DE ECONOMIA Y FINANZAS



INSTITUTO VARGAS LERDO ECONOMIA Y FINANZAS
FOMOS FEBRERO 1992



ALAN FAIRLIE REINOSO

LAS RELACIONES GRUPO ANDINO-MERCOSUR

OPCIONES DE INTEGRACIÓN PARA EL PERÚ
EN UN CONTEXTO DE APERTURA



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
FONDO EDITORIAL 1997



ALAN FAIRLIE REINOSO

LAS RELACIONES
GRUPO
ANDINO-MERCOSUR

OPCIONES DE INTEGRACIÓN PARA EL PERÚ
EN UN CONTEXTO DE APERTURA

Primera edición: mayo de 1997

Carátula: César Valdivia

Diagramación: Gina León M.

Las relaciones Grupo Andino-MERCOSUR

Opciones de integración para el Perú en un contexto de apertura

Copyright © 1997 por Fondo Editorial de la Pontificia
Universidad Católica del Perú, Av. Universitaria, cuadra 18,
San Miguel. Apartado 1761, Lima 100, Perú. Telfs. 462-6390,
462-2540, anexo 220

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio,
total o parcialmente, sin permiso expreso de los editores

Derechos reservados
ISBN: 9972-42-076-0

Impreso en el Perú - Pínted in Peru

AGRADECIMIENTOS

Este libro es resultado del desarrollo de un proyecto de investigación que ganó el concurso de Semestre de Investigación 1995-I que la Dirección Académica de Investigación (DAI) promueve entre todos los docentes de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Quiero expresar mi reconocimiento a la DAI por el apoyo logístico y financiero que viabilizó el trabajo, en particular a la Dra. Liliana Regalado, su emprendedora directora. El proyecto se desarrolló durante un curso de Post-Grado en la Universidad Internacional de Andalucía-sede Iberoamericana La Rábida. Allí se dio un fructífero intercambio intelectual con colegas de estudio y profesores.

La motivación para este trabajo tiene larga data y la importancia del tema y variedad de enfoques fue ilustrada hace años por el Dr. Javier Villanueva y Julio Berlinski, del instituto Torcuato Di Tella. Asimismo las discusiones en seminarios internacionales me enriquecieron mucho, en particular los aportes de Bernardo Kosakoff de CEPAL-Buenos Aires, de Andras Inotai del Instituto de Relaciones Internacionales de Hungría, y de Fernando Mateo de INTAL. El Dr. Francisco Albuquerque, Director de Políticas Sociales de ILPES-CEPAL, hizo una minuciosa revisión del texto y gran parte de sus observaciones fueron incorporadas.

Quiero agradecer también a los colegas de la PUCP por el diálogo y discusiones sobre el tema: Jorge Vega, Oscar Dancourt, Jorge Rojas y, especialmente, a César Ferrari.

Finalmente, este proyecto no hubiera sido posible sin la base de datos de la JUNAC, Sociedad Nacional de Industrias y Asociación de Exportadores. En especial debo citar el diálogo y colaboración del Instituto de Investigaciones Económicas de la SNI en la persona de su director Luis Abugattás.

Para el trabajo de apoyo en la investigación debo agradecer principalmente a Lucy Baca por su infatigable esfuerzo en la elaboración de índices y trabajo de evidencia empírica. Hildegardi Venero también tuvo una eficiente participación en parte de esas tareas.

Los autores o defectos del presente libro son por supuesto, de exclusiva responsabilidad del autor.

INDICE

AGRADECIMIENTOS	7
INTRODUCCION	13
1. Antecedentes	13
2. Objetivos	17
CAPITULO I: LOS FLUJOS COMERCIALES DEL PERU	
1. Los mercados globales	25
1.1 Los saldos comerciales	28
2. El comercio con el Grupo Andino y Mercosur	28
2.1 Las relaciones con los integrantes del Grupo Andino y Mercosur	32
3. El Perú en el Grupo Andino	36
3.1 Comercio intrasubregional considerando los combustibles	36

3.2	Comercio intrasubregional sin combustible	47
3.3	Una comparación con la década de los ochenta	53

CAPITULO II:
EL COMERCIO INTRAININDUSTRIAL

1.	Perú-Grupo Andino, período 1990-1994	57
1.1	Índice básico de Grubel-Lloyd	57
1.2	Índice ajustado de Grubel-Lloyd	58
1.3	Análisis país por país	59
2.	Comparación década del 80' con el período 1990-1994	65
2.1	Perú-Grupo Andino	65
2.2	Análisis país por país	69
2.3	A manera de balance	79
	Notas Metodológicas	81

CAPITULO III:
*EL COMERCIO INTRAININDUSTRIAL CON MERCOSUR Y LOS
BLOQUES EXTRARRREGIONALES*

1.	Mercosur en los noventa	85
1.1	El índice de Grubel - Lloyd básico	85
1.2	El índice de Grubel-Lloyd ajustado	87
1.3	Una comparación con el Grupo Andino	93
2.	Comercio intraindustrial con bloques extrarregionales	96

CAPITULO IV:

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION Y PESO RELATIVO DEL COMERCIO INTRAININDUSTRIAL

1.	Los principales productos	105
1.1	El Grupo Andino	105
1.2	El Mercosur	108
2.	Peso relativo del comercio intraindustrial existente	111
2.1	Perú-Grupo Andino	111
2.2	Perú-Mercosur	115

CAPITULO V:

ARANCELES, ACUERDOS BILATERALES Y COMERCIO INTRAININDUSTRIAL

1.	Aranceles, acuerdos bilaterales y comercio intraindustrial	119
2.	Acuerdos bilaterales: negociados y no negociados	124
3.	Aranceles en el Grupo Andino	125

CAPITULO VI:

CONCLUSIONES: OPCIONES DE INTEGRACION ECONOMICA PARA EL PERU

1.	Algunos hechos estilizados	133
2.	El entorno internacional	138
3.	Opciones de integración	144
3.1	Los argumentos rupturistas	144

3.2	Necesidad de permanecer en el Grupo Andino	145
3.3	No polarizar las opciones	148
3.4	Las relaciones con el Mercosur	150
3.5	Perú-Grupo Andino: zona de Libre Comercio. Unión Aduanera	150
3.6	Política integral y concertada	155
BIBLIOGRAFIA		157
ANEXO		161

INTRODUCCION

I. ANTECEDENTES

Al igual que en otros países de América Latina, actualmente se está implementando en el Perú un proceso de liberalización comercial, financiera, del mercado de trabajo, de tierras, y una radical reforma del Estado que incluye una política masiva de privatizaciones. Constituye, posiblemente, el experimento liberal más extremo de América Latina.

Esta posición que plantea la idoneidad de un arancel único, así como las bondades del libre mercado, ha traído como consecuencia el retiro temporal o la participación parcial del Perú en el Grupo Andino. Los argumentos son la incompatibilidad de la política de arancel externo diferenciado con la política nacional, las distorsiones que existen en los otros países por la persistencia de subsidios que ya fueron eliminados en el Perú y, finalmente, la distinta velocidad de las reformas en marcha —muy superior en nuestro caso—, lo que nos pone en mejores condiciones de una mayor integración con el resto del mundo.

En esa perspectiva hay quienes postulan, de un lado, la necesidad de priorizar la integración con el Mercosur y no con el Grupo Andino. Otros más bien señalan que no debemos pertenecer a ningún proceso

de integración y debemos tratar de entrar en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, México y Canadá. Tampoco faltan quienes postulan la prioridad del Asia en nuestro comercio.

Buena parte del debate se ha polarizado y/o ideologizado lo cual es sumamente negativo para el país, ya que dicho debate debe basarse esencialmente en la evidencia empírica, a fin de que ello permita definir los adecuados lineamientos de política.

En esta perspectiva se ubican algunos trabajos que venimos desarrollando hace algunos años. En efecto, primero se estudió el marco institucional que se creó en el Acuerdo Argentina-Brasil, embrión del Mercosur que se constituye con el Tratado de Asunción en 1990. Allí se trató de mostrar las bondades de un acuerdo exitoso a pesar de la crisis, haciendo algunas comparaciones con lo que ocurría en la región Andina¹. Luego con el Dr. Jorge Vega sistematizamos los flujos de comercio del Perú con los países asiáticos, así como las expectativas que ellos tenían. En ese informe para una Universidad japonesa, encontramos no solo que exportábamos fundamentalmente materias primas, sino que eso era la único que interesaba mantener y actualmente incrementar a nuestros socios asiáticos².

Posteriormente se estimó el tipo de comercio que se dio en la década del ochenta en el Grupo Andino, así como las relaciones con el Mercosur. Aquí se construyeron matrices donde se sistematizaban los distintos flujos de comercio por productos entre países, considerando la importancia relativa de cada proceso de integración para cada país, planteando algunas hipótesis de su evolución. Se prestó especial atención a las exportaciones no tradicionales y se encontró que aquellos

-
1. FAIRLIE, ALAN. *Acuerdos de Integración en un contexto de Crisis: El caso Argentina-Brasil*. CISEPA 92. PUCP 1991.
 2. FAIRLIE, ALAN. "Perspectives of the Foreign Trade of Peru in the Pacific Basin". *Ciencia Económica* N° 27. Revista de la Facultad de Economía de la Universidad de Lima. Agosto 1992. (Coautor con J. Vega).

con mayor valor agregado tenían como destino el Grupo Andino para todos los países socios. Era un rasgo cualitativo diferencial respecto a otros procesos de integración, así como en el comercio con el resto del mundo. Esto se daba inclusive para países como Bolivia, cuya relación con el Mercosur era cuantitativamente mucho más importante³.

Estos hallazgos llevaron a profundizar el análisis de las exportaciones no tradicionales, particularmente industriales. Se hizo en dos direcciones. De un lado, se discutió el impacto de la política económica y de la estructura de precios relativos, sobre las exportaciones industriales. Allí se encontró que las distorsiones de nuestros precios relativos (particularmente el retraso cambiario y los sobrecostos financieros y energéticos) jugaron un rol negativo decisivo en el comportamiento de nuestras exportaciones y desequilibrio comercial. En nuestra opinión este era el problema central, y no las supuestas distorsiones por "subsidios" que mantenían nuestros países socios⁴.

De otro lado, se abordó una tarea más ambiciosa. Se midió el comercio intraindustrial entre los países socios del Grupo Andino, para toda la década del ochenta. Se utilizaron los indicadores de Grubel-Lloyd, Grubel-Lloyd Ajustado, Índice de predicción de Tornell y la clasificación adaptada por Kosakoff-Fuchs. Esto permitió una identificación de los principales sectores, por países y por grupos de países con mayor comercio intraindustrial. Asimismo, permitió definir que pasaría con flujos así identificados, en el caso de una reducción arancelaria total.

-
3. FAIRLIE, ALAN. *Crisis, Integración y Desarrollo: Las Relaciones del Grupo Andino y Mercosur*. Revista de Integración Latinoamericana, BID-INTAL. Buenos Aires-Argentina, Agosto 1993.
 4. FAIRLIE, ALAN. *Política Económica, Exportaciones Industriales e Integración en el Grupo Andino*. En: *Esfuerzos de Integración en América Latina*. Luis Rebolledo, Editor. AFEIEAL. Lima, Octubre 1993.

En este trabajo, se pudo observar que si bien el comercio intraindustrial no era el más importante en términos cuantitativos, no era desdeñable y su valor mayor era cualitativo. En efecto fue una década que la CEPAL denominó "perdida", por la extrema crisis que vivieron la mayoría de nuestros países (Colombia era la excepción en el Grupo Andino) que tuvieron inclusive episodios hiperinflacionarios.

Existían en buena parte, condiciones adversas (teóricas) para el estímulo de ese tipo de comercio. Finalmente no existió ninguna política sistemática de fomento a las exportaciones industriales en dicho período.

Por lo tanto, a pesar de todas las condiciones contrarias, había comercio intraindustrial no desdeñable. Esto constituye un elemento potencial fundamental ya que con políticas adecuadas dicho comercio puede incrementarse significativamente lo que nos colocaría en mejores condiciones en la nueva división internacional del trabajo donde, como productores de materias primas, no tenemos mayor futuro. Esa es la peculiaridad y el valor estratégico fundamental y diferencial en el Grupo Andino. El Perú no tiene este tipo de comercio en el Mercosur, ni con el resto de América Latina, ni con el Asia. Para no mencionar los países desarrollados⁵.

Finalmente hemos incluido parcialmente la discusión de variables monetarias en el proceso de integración. La conclusión fundamental es que ha jugado un rol importante en el corto plazo y el desenlace depende del destino de dichos flujos. Sin embargo no implican la desaparición del límite externo, restricción estructural al desarrollo de América Latina⁶.

5. FAIRLIE, ALAN. *Comercio Intraindustrial en el Grupo Andino en la Década del Ochenta*. BID-INTAL. Buenos Aires-Argentina, Octubre 1994.

6. FAIRLIE, ALAN. *Flujos de Capital e Integración Económica en el Grupo Andino*. Revista Ciencia Económica N° 32. Enero-Marzo, 1994.

En suma, desde nuestro punto de vista los procesos de integración no están agotados, en particular el Grupo Andino. En este sentido, es un gravísimo error el retiro temporal o definitivo de dicho proceso. Existen condiciones objetivas a partir de las cuales la integración se puede convertir en un instrumento a partir del cual se fomente el comercio intraindustrial, en base a una estrategia exportadora de manufacturas que nos permita una mejor inserción en el nuevo contexto internacional⁷.

2. OBJETIVOS

En base a los trabajos anteriores, en esta investigación se han buscado alcanzar varios objetivos:

- a) Sistematizar los flujos de comercio producidos en el período de apertura, particularmente a partir de 1990. El análisis se concentra en el comercio del Perú con el Grupo Andino y Mercosur, estableciendo las comparaciones pertinentes con el período anterior.
- b) Medir el comercio intraindustrial del Perú con el resto de países andinos, cuantificando el efecto de la apertura en dicho comercio.
- c) Medir el comercio intraindustrial del Perú con los países del Mercosur, comparando dicha evolución con la producida en el Grupo Andino.
- d) Comparar los principales productos que se comercian con cada bloque, con los sectores que tienen comercio intraindustrial significativo evaluando su peso relativo.
- e) Hacer una interpretación de los resultados aportando evidencia empírica que podría tener otras lecturas.

7. FAIRLIE, ALAN. *Comercio Intraindustrial, Límite Externo e Integración: Alternativa viable*. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México D.F., 1995.

En efecto, existen argumentos a favor del libre comercio y son planteados por economistas escépticos frente a cualquier proceso de integración, salvo que sean acuerdos bilaterales de libre comercio. Si este enfoque es correcto, deberíamos encontrar una mejora sustantiva en nuestro comercio intrarregional, sin discriminaciones.

En nuestro país tenemos un virtual arancel plano, se ha tratado de establecer políticas neutras, y en la práctica hemos estado fuera del Grupo Andino desde 1992. Por lo tanto es un escenario propicio para probar dichas hipótesis.

De otro lado, desde un enfoque dinámico de la integración que plantea la necesidad de fomentar exportaciones y comercio intraindustrial, existen predicciones distintas. En primer lugar, debería haberse producido una reprimarización de la economía y, por lo tanto, el comercio regional, de haberse reactivado, será principalmente intersectorial. Se reproduciría el mismo patrón de comercio que tenemos con el resto del mundo. En esa medida, el comercio intraindustrial debería haber sufrido un deterioro con la apertura, o detenido su dinamismo.

Aquí se entiende que los procesos de integración pueden jugar un rol crucial en la perspectiva de incrementar el comercio intraindustrial (exportación e importación simultánea de bienes diferenciados que pertenecen a una misma industria). En la medida que las exportaciones de mayor valor agregado se destinen a nuestra región, la integración debe garantizar un proceso intermedio de aprendizaje que sirva para una ulterior conquista de mercados internacionales, con una nueva inserción en base a productos industriales.

La exportación de manufactura regional puede ser el primer paso en torno al cual se articule el proceso de integración, y permita el desarrollo del comercio intraindustrial para la exportación posterior a mercados extrarregionales.

¿De qué depende el comercio intraindustrial?

Se pueden presentar muy brevemente algunos factores princi-

pales⁸. Pueden ser de demanda, ya que las preferencias diversas entre los consumidores de cada país pueden crear mercados diferenciados que propicien dicho comercio.

Un segundo factor está referido a las economías de escala. Los diferenciales de precios entre países, en variedades específicas, también propician dicho tipo de intercambio.

Otro factor está relacionado con la estructura de mercado. En teoría, el comercio intraindustrial podría ser máximo en condiciones de competencia monopolística perfecta. Hay que tener cuidado con las transacciones entre filiales de las empresas transnacionales, ya que estrictamente se trata de un comercio intrafirma.

También debemos considerar los niveles de ingreso. Mientras más alto sea el ingreso per cápita, aumenta la demanda de bienes diferenciados y, por consiguiente, el comercio intraindustrial. Obviamente, también será mayor este comercio en economías con un mayor grado de desarrollo, en países grandes y en la producción de bienes manufacturados, antes que en los primarios.

De otro lado, se espera que el comercio intraindustrial sea más intenso entre países con algún tipo de integración o proximidad geográfica, de tamaño y características similares. Así, el comercio entre países de una región debe ser mayor que el que realiza cada país con otros extrarregionales.

En suma, las características del mercado y el producto (posibilidades de diferenciación de calidad), así como las condiciones de producción (posibilidad de economías de escala y especialización), propiedades principalmente de los bienes manufacturados, son los que propician el comercio intraindustrial.

8. Para una discusión a profundidad del tema, se puede revisar entre otros: Greenaway, D. y Milner, C. *The economics of Intra-Industrial Trade*, Basil Blackwell, 1986.

En base a los resultados del trabajo se discute sobre la conveniencia de continuar con un virtual arancel plano, o de optar por un arancel escalonado, por ejemplo con los niveles que el Grupo Andino ha definido para su arancel externo común.

En el plano empírico podremos cuantificar el comercio con el Mercosur definiendo sus características y potencial. En esa medida podremos determinar si tienen asidero aquellos que propugnan una mayor articulación con el Mercosur, a costa del Grupo Andino.

Sobre estas diversas opciones se reflexiona en el último capítulo del libro.

En el primer capítulo se presentan los flujos de comercio del Perú con cada uno de los bloques regionales y extrarregionales. Se sistematizan especialmente los flujos con el Grupo Andino y Mercosur a partir de matrices construidas para tal fin.

En el segundo capítulo se presenta la evidencia empírica sobre el comercio intraindustrial del Perú con sus socios andinos. Se hace además una comparación con lo ocurrido durante la década perdida. El capítulo III analiza los flujos de comercio intraindustrial con el Mercosur. Aquí la comparación se da con lo ocurrido en el Grupo Andino, en los años noventa. También se presentan, a manera de ilustración, los índices Grubel-Lloyd básico y ajustado con Europa, Asia y Estados Unidos, para mostrar que ocurre con otros bloques extrarregionales.

El cuarto capítulo analiza los principales productos de exportación a los países del Grupo Andino y Mercosur, los principales productos de exportación no tradicional, haciendo una comparación con los sectores de comercio intraindustrial significativo y el peso relativo que tienen en los flujos de comercio totales.

El capítulo V presenta brevemente la situación arancelaria existente con los países andinos en los distintos sectores en general, y los de comercio intraindustrial significativo en particular. Se señalan también las listas negociadas y no negociadas desde 1992.

Finalmente, en el capítulo VI, se discuten las opciones de integración que están en debate, dándose un balance del análisis de los datos. En los capítulos y anexos se presentan los hallazgos empíricos de forma tal que otros investigadores puedan usar ese material y hacer cálculos y señalar interpretaciones más o menos coincidentes con los que aquí se presentan. En cualquier caso se busca aportar al debate tratando de minimizar el aspecto ideológico buscando una mayor uniformidad en un tema tan trascendente como la política comercial e internacional del Perú.

Alan Fairlie Reinoso

LAS RELACIONES GRUPO
ANDINO-MERCOSUR:
OPCIONES DE INTEGRACIÓN PARA EL PERÚ EN UN
CONTEXTO DE APERTURA

*Alan Fairlie Reinoso**

* Profesor e Investigador del Departamento de Economía y miembro del Instituto de Estudios Europeos de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Vicepresidente de la Asociación de Facultades, Institutos y Escuelas de Economía de América Latina (AFEIEAL).

Capítulo I:

LOS FLUJOS COMERCIALES DEL PERU

I. LOS MERCADOS GLOBALES

Tradicionalmente, el Perú comerciaba prácticamente dos tercios de sus exportaciones e importaciones con Estados Unidos. Esta situación ha cambiado considerablemente, y nos interesa hacer algunas precisiones al respecto, considerando el proceso de apertura impulsado en los noventa. Las exportaciones (Cuadro N° 1) al Asia han venido creciendo desde la segunda mitad de los ochenta y en los noventa han superado el valor destinado a U.S.A. (los 1,000 millones de dólares de 1993 y 94 superan en casi 50% lo exportado al mercado norteamericano). Asia explica un 24% de nuestras ventas al exterior. Sin embargo, nuestro principal mercado está constituido por la Unión Europea. En efecto, el valor de estas exportaciones (1,500 millones de dólares en promedio) duplica las orientadas a Estados Unidos en los últimos 2 años de análisis, lo que consolida una tendencia que se presenta desde la segunda mitad de la década anterior. Allí se destina un 34% promedio de nuestras exportaciones.

Las exportaciones a los países de ALADI han duplicado su monto en los últimos años y han logrado ser similares a las dirigidas a los estadounidenses, lo cual muestra la relevancia del mercado latinoame-

ricano para el Perú. Tuvieron una disminución en la participación relativa pero se mantienen alrededor del 17%, recuperando un pico anterior en 1980.

De otro lado, la estructura de importaciones se muestra más diversificada (Cuadro N° 2). Las importaciones provenientes de América Latina son similares a las que tienen origen estadounidense, desde los años ochenta (alrededor de 600 millones de dólares). En los años noventa nuestros socios latinoamericanos se convierten en los principales proveedores. Las importaciones desde ALADI bordean los 1,800 millones de dólares en 1993 y 1994, superando nítidamente las provenientes de Estados Unidos, que ascienden a 1,300 millones de dólares promedio en los 2 últimos años de análisis. Así, en los años noventa, el 34% de nuestras compras proviene de ALADI, mientras el 28% promedio son de origen estadounidense.

Las importaciones europeas representan aproximadamente dos tercios de las estadounidenses. Si bien las compras realizadas en Asia han sido históricamente pequeñas, se muestra una tendencia creciente que se traduce en un incremento espectacular en los años noventa (casi 1,000 millones de dólares en 1994) que duplica los montos de comienzos de la década pasada. (En especial los provenientes de Japón y países del acuerdo de Bangkok.)

Por lo tanto, en Europa se realiza en promedio en los años noventa el 20% de nuestras compras, mostrando una tendencia decreciente respecto a los años ochenta. Las compras desde la zona de Asia disminuyeron a fines de la década pasada pero hoy son similares a las europeas, logrando una participación récord en los últimos 15 años.

En suma, es notoria la pérdida de importancia relativa (aún cuando considerando países individuales siga siendo el más relevante) de Estados Unidos como nuestro principal socio comercial. Europa, particularmente la Unión Europea, es mucho más importante como mercado de destino que como fuente de aprovisionamiento. Asia adquiere paulatinamente cada vez mayor importancia, no sólo como mercado de destino de nuestras exportaciones, sino con un espectacular incremen-

Cuadro N° 1
EXPORTACIONES TOTALES FOB, SEGUN ZONAS ECONOMICAS Y PAISES
(Estructura Porcentual y Millones de dólares)

Zona económica y país	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ALADI	17.3%	16.4%	13.1%	10.0%	12.1%	13.2%	13.8	14.8%	11.5%	14.8%	12.9%	16.6%	15.9%	17.4%	17.8%
Estados Unidos	33.5%	31.9%	36.8%	37.0%	38.5%	31.1%	27.1%	25.9%	24.4%	27.2%	23.5%	24.0%	20.2%	20.9%	16.6%
Europa	29.4%	23.6%	24.4%	26.7%	24.8%	33.1%	34.1%	33.7%	38.2%	34.6%	36.6%	30.7%	31.8%	32.4%	34.4%
Asia	13.6%	23.3%	21.8%	20.9%	15.6%	15.6%	20.1%	19.9%	22.3%	19.7%	20.7%	23.1%	25.5%	23.8%	25.0%
TOTAL (Mill. \$)	3,648.5	2751.2	2,840.2	2,501.6	2,731.1	3,040.5	2,333.7	2,444.1	2,371.8	2,620.8	3,218.9	2,502.7	2,571.6	3,341.0	4,388.8

Fuente: CUANTO S.A. Perú en Números 1992, 1993 y 1994
 Elaboración nuestra

Cuadro N° 2
IMPORTACIONES TOTALES FOB, SEGUN ZONAS ECONOMICAS Y PAISES
(Estructura Porcentual y Millones de dólares)

Zona económica y país	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ALADI	14.5%	15.8%	17.7%	15.9%	21.2%	25.7%	25.7%	24.5%	31.9%	30.7%	35.4%	36.4%	33.8%	33.9%	31.8%
Estados Unidos	39.6%	39.4%	37.6%	37.6%	35.5%	28.9%	27.3%	23.2%	26.7%	31.3%	28.5%	25.6%	27.8%	27.6%	26.8%
Europa	28.2%	26.7%	24.4%	26.7%	25.1%	28.3%	27.1%	33.3%	27.8%	24.4%	23.1%	21.3%	17.7%	16.9%	18.7%
Asia	12.8%	12.2%	14.2%	11.8%	10.3%	12.0%	12.5%	12.0%	7.1%	7.9%	7.6%	11.5%	14.1%	16.3%	17.9%
TOTAL (Mill. \$)	2,544.6	3,494.5	2,914.7	1,987.5	1,761.1	1,529.6	2,143.0	2,900.1	2,399.6	1,895.8	2,401.0	2,603.1	3,507.7	4,025	5,436.0

Fuente: CUANTO S.A. Perú en Números 1992, 1993 y 1994
 Elaboración nuestra

to de nuestras importaciones desde esos países. Si bien los países latinoamericanos sólo han recuperado la participación que tenían a comienzos de los ochenta, son nuestra fuente principal de compras a nivel mundial.

Por lo tanto, el argumento que señala que los mercados latinoamericanos son marginales, no significativos cuantitativamente, es exclusivamente ideológico y falaz.

1.1 Los saldos comerciales

El Perú viene experimentando un creciente déficit en su balanza comercial que en 1995 oscilaba alrededor de 2,500 millones de dólares. Pero estas cifras globales ocultan comportamientos diferenciados con las regiones del mundo.

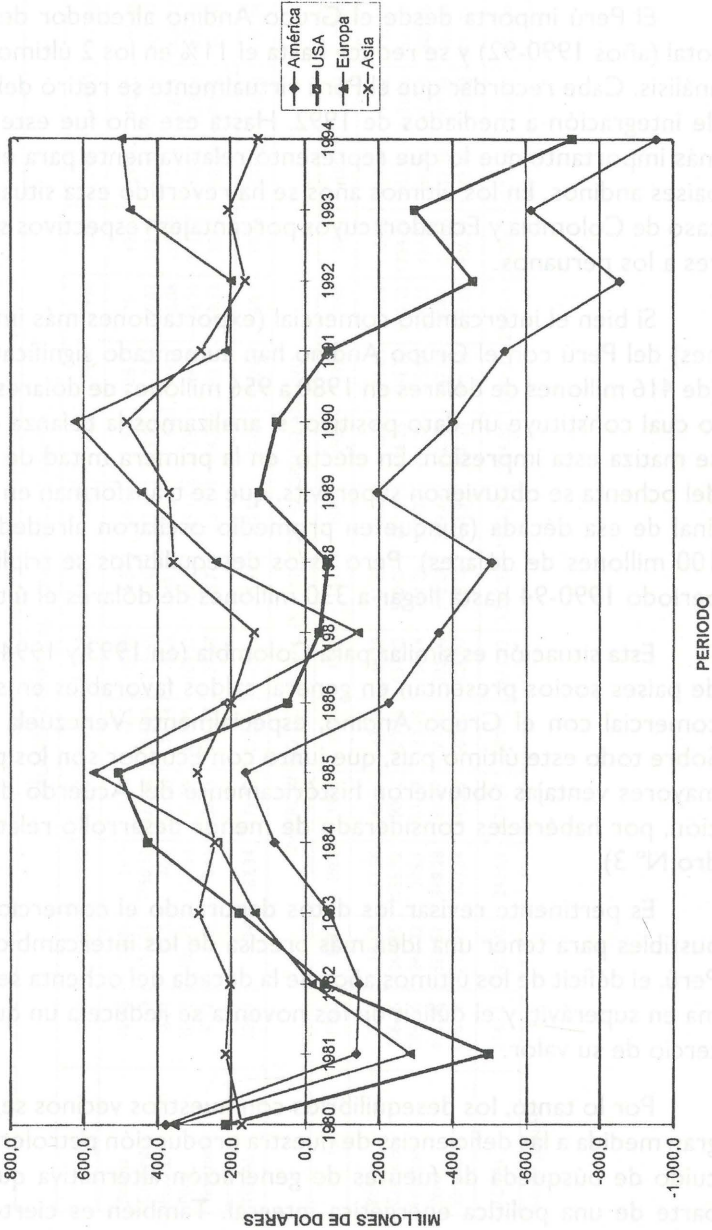
Considerando nuestro comercio con Europa y Asia como bloque(s), tenemos un saldo favorable. Al interior de ellos también hay diferencias. Mantenemos un déficit con Japón y los países del Acuerdo de Bangkok y en Europa con la Asociación Europea de Libre Comercio.

El saldo favorable con Europa bordea los 500 millones de dólares, mientras que con Asia tan sólo los 200 millones de dólares en los últimos años (con tendencia decreciente). Por lo tanto, el déficit se explica por el comercio con Estados Unidos y principalmente con los países integrantes de ALADI (Gráfico N° 1).

2. EL COMERCIO CON EL GRUPO ANDINO Y MERCOSUR

Las exportaciones del Perú al Grupo Andino representan alrededor del 8% del total, participación que se ha mantenido sin mayor variación en la década del noventa. Esto contrasta con lo ocurrido con los socios andinos. Particularmente el caso de Colombia, con quien el Grupo Andino explicaba 5% de sus exportaciones en 1990 y 13% en 1994, y de Bolivia, que pasó de 6% a 18% en el mismo período.

Gráfico N° 1
BALANZA COMERCIAL CON EL MUNDO



El Perú importa desde el Grupo Andino alrededor del 15% del total (años 1990-92) y se reduce hasta el 11% en los 2 últimos años de análisis. Cabe recordar que el Perú virtualmente se retiró del Acuerdo de integración a mediados de 1992. Hasta ese año fue este mercado más importante que lo que representó relativamente para el resto de países andinos. En los últimos años se ha revertido esta situación en el caso de Colombia y Ecuador, cuyos porcentajes respectivos son similares a los peruanos.

Si bien el intercambio comercial (exportaciones más importaciones) del Perú con el Grupo Andino han aumentado significativamente (de 416 millones de dólares en 1980 a 956 millones de dólares en 1994) lo cual constituye un dato positivo, si analizamos la balanza comercial se matiza esta impresión. En efecto, en la primera mitad de la década del ochenta se obtuvieron superávits, que se transforman en déficits al final de esa década (aunque en promedio oscilaron alrededor de los 100 millones de dólares). Pero estos desequilibrios se triplican en el período 1990-94 hasta llegar a 330 millones de dólares el último año.

Esta situación es similar para Colombia (en 1993 y 1994). El resto de países socios presentan en general saldos favorables en su balanza comercial con el Grupo Andino, especialmente Venezuela y Bolivia. Sobre todo este último país, que junto con Ecuador son los países que mayores ventajas obtuvieron históricamente del Acuerdo de integración, por haberseles considerado de menor desarrollo relativo (Cuadro N° 3).

Es pertinente revisar los datos depurando el comercio de combustibles para tener una idea más precisa de los intercambios. Para el Perú, el déficit de los últimos años de la década del ochenta se transforma en superávit, y el déficit de los noventa se reduce a un quinto y un tercio de su valor.

Por lo tanto, los desequilibrios con nuestros vecinos se deben en gran medida a las deficiencias de nuestra producción petrolera y al descuido de búsqueda de fuentes de generación alternativa que formen parte de una política energética integral. También es cierto que los

Cuadro N° 3
COMERCIO EN EL GRUPO ANDINO
(Millones de dólares)

BALANZA COMERCIAL CON EL GRUPO ANDINO															
País	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Bolivia	12.48	10.83	14.9	2.06	-12.2	-10.69	6.87	15.36	9.8	28.33	30.1	49.06	59.56	42.52	92.05
Colombia	9	-151.01	-150.12	-438.46	-386.06	-215.48	32.61	177.11	29.85	-74.1	-100.83	302.59	366.65	-158.99	-432.01
Ecuador	8.04	31.5	40.9	62.79	-20.34	-8.52	-48.2	-184.65	99	90.1	6.86	-29.59	5.52	112.13	-108.71
Perú	200.3	101.71	129.64	43.99	111.95	164.51	-20.72	-85.14	-113.81	-44.69	-126.56	-276.82	-298.16	-253.11	-335.64
Venezuela	-0.72	-2.67	-102.66	158.09	134.57	53.67	3.72	15.23	-54.88	133.21	259.13	50.62	48.23	472.26	931.05
TOTAL	229.1	-9.64	-67.34	-171.53	-172.02	-16.51	-25.72	-62.09	-30.04	132.85	68.7	95.86	181.8	214.81	146.74
INTERCAMBIO COMERCIAL (X + M) CON EL GRUPO ANDINO															
País	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Bolivia	72.7	78.19	53.56	45.56	43.38	44.39	41.63	46.06	45.2	71.65	89.8	115.58	139.54	197.42	297.89
Colombia	766.76	1064.35	1055.92	802.2	723.26	651.42	530.07	632.85	686.25	692.78	846.33	1254.23	1662.11	2436.25	2651.65
Ecuador	286.46	246.72	276.1	201.19	133.16	156.04	134.06	434.77	255.28	275.88	370.18	437.01	350.78	477.49	880.05
Perú	415.96	383.51	348.28	181.87	261.65	335.09	312.28	399.18	490.99	437.05	554.6	815.68	837.38	791.29	955.94
Venezuela	606.72	712.25	700.34	445.85	509.47	424.09	318.18	414.91	496.28	466.99	728.23	906.92	1283.45	1618.38	1921.71
TOTAL	2148.6	2485.02	2434.2	1676.67	1670.92	1611.03	1336.22	1927.77	1974.00	1944.35	2589.14	3529.42	4273.26	5520.83	6707.24

Fuente: JUNAC

déficits en los 2 últimos años son crecientes aún sin déficits de combustibles, lo cual se debe a otros factores que discutiremos más adelante.

En el caso de Bolivia no se altera mayormente la situación anterior y mantiene superávits en todo el período. Es uno de los mayores beneficiarios del proceso de integración. Colombia muestra en los 2 últimos años de análisis una disminución significativa de su déficit (se reduce a la mitad en 1994), pero no muestra mayor variación al comienzo de los noventa. Ecuador cambia drásticamente su situación de superávit a un déficit generalizado, mostrando su dependencia del petróleo. Con Venezuela ocurre esto sólo en los años 1991-92 y su saldo positivo no se altera mayormente en el resto de años del período 1988-94.

En suma, el comercio de combustible explica buena parte del déficit peruano con el Grupo Andino (y colombiano en los 2 últimos años de análisis). No afecta mayormente los superávits boliviano y venezolano, mostrando en este último caso la importancia del acuerdo de integración para su estrategia de diversificación de exportaciones. Pone en evidencia también la dependencia ecuatoriana de los combustibles, a pesar de 25 años de tratamiento preferencial (Cuadro N° 4).

Respecto al Mercosur, en los años noventa representaba el 4% en promedio de nuestras exportaciones (la mitad del porcentaje de participación con el Grupo Andino). En ese mismo período, las importaciones desde Mercosur representaron en promedio el 13% del total (muy similar al porcentaje respectivo con el Grupo Andino). A diferencia de los saldos comerciales obtenidos con nuestros socios andinos, la balanza comercial con Mercosur es sistemáticamente deficitaria desde 1980 hasta 1990 (bordeaba los 200 millones de dólares). Hacia 1994 ese monto es más del doble, superando ampliamente los valores encontrados para el Grupo Andino.

2.1 Las relaciones con los integrantes del Grupo Andino y Mercosur

Como mercado de destino al interior del Grupo Andino, Colombia, Venezuela y Ecuador han sido los principales en orden de impor-

Cuadro N° 4
BALANZA COMERCIAL INTRASUBREGIONAL SIN COMBUSTIBLES
(Millones de dólares)

Pais	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
BOLIVIA															
Colombia	2.25	2.34	3.83	1.43	2.59	2.47	0.63	2.19	1.78	1.37	-0.39	23.97	14.77	20.91	36.98
Ecuador	0.82	-0.09	0.28	-0.24	-0.14	-0.09	-0.33	-0.38	-0.40	-0.16	-0.77	-0.33	2.51	5.14	11.93
Perú	0.79	3.99	6.71	-3.72	-15.46	-12.52	7.37	12.26	5.41	28.47	30.86	26.06	34.86	22.23	57.08
Venezuela	4.27	4.64	4.16	-0.25	0.82	-0.45	-0.78	-0.74	-0.68	-1.29	0.49	-0.47	7.71	-0.42	-4.21
GRAN	8.12	10.88	14.97	-2.79	-12.11	-10.6	6.90	13.34	6.12	28.39	30.20	49.23	59.86	47.88	101.78
MUNDO	127.88	-255.52	-45.17	-175.27	-94.62	-390.61	-363.61	-450.83	-207.26	12.59	-3.15	-375.28	-460.28	-476.48	-206.43
COLOMBIA															
Bolivia	-5.19	-3.56	-5.89	-2.50	-4.20	-4.39	-2.87	-1.95	-2.41	-2.91	-1.00	-17.26	-38.68	-31.60	-25.49
Ecuador	9.26	-11.47	-38.30	-5.54	-12.70	7.43	11.90	27.42	-5.56	20.52	29.04	87.22	95.88	37.82	60.84
Perú	13.24	21.12	-31.52	-33.88	-60.04	-35.84	0.93	44.04	-17.16	-57.77	-23.43	41.70	65.27	76.81	133.73
Venezuela	231.85	253.88	269.33	23.93	-17.58	55.81	34.56	102.38	89.53	20.01	-44.24	172.14	209.75	-119.88	-453.68
GRAN	249.16	259.99	193.61	-17.99	-94.53	23.04	44.54	171.89	64.4	-20.14	-39.62	283.79	332.22	-36.86	-284.63
MUNDO	-255.86	-1552.51	-1938.29	-1682.23	-1025.07	-548.655	933.94	-465.77	-789.81	-440.95	-447.28	1100.59	-509.47	-3688.06	-4379.22
ECUADOR															
Bolivia	0.05	-0.40	-0.68	-0.24	0.08	-0.01	-0.06	0.06	0.12	0.21	0.19	-0.13	0.47	1.41	2.06
Colombia	40.85	20.89	39.26	-1.40	-8.31	-9.71	-15.8	-7.67	3.66	-11.64	-25.41	-62.53	-39.78	-47.81	-56.80
Perú	-33.94	-19.05	-18.79	-18.63	-18.99	-23.56	-25.81	-4.93	-9.64	-18.23	-12.11	-11.39	0.16	2.11	1.66
Venezuela	25.05	38.75	39.24	-6.71	-1.18	1.53	-5.70	-231.71	-16.91	-10.97	-87.55	-34.37	-27.11	-33.46	-136.12
GRAN	32.00	40.17	59.01	-26.97	-28.4	-31.73	-47.39	-244.26	-22.80	-40.6	-124.87	-108.43	-66.27	17.87	-189.21
MUNDO	-1117.8	809.52	-1464.64	-873.22	-715.10	-761.40	-562.26	-928.13	-481.89	-626.91	-522.21	-607.91	-688.93	-715.83	-1039.95
PERU															
Bolivia	52.71	8.15	-0.81	-4.41	14.08	2.20	-8.01	-18.05	-1.28	-4.34	-10.03	-29.95	6.23	16.51	-10.60
Colombia	13.95	-6.33	15.99	16.71	45.72	26.40	-22.38	-41.71	13.74	39.29	8.56	-51.79	-93.36	-105.59	-156.92
Ecuador	76.11	4.01	10.14	17.20	20.41	25.63	5.42	2.32	9.91	21.82	6.21	-4.31	7.63	4.46	9.58
Venezuela	32.04	21.78	35.40	12.54	26.94	21.99	4.51	13.52	32.28	19.48	11.73	32.33	43.23	-14.48	-41.58
GRAN	174.82	27.60	60.71	42.03	107.14	76.24	-20.38	-43.91	54.66	76.25	16.48	-53.73	-36.28	-99.11	-199.52
MUNDO	122.07	-1828.93	-1143.33	-138.63	150.45	634.43	-270.38	-940.05	8.27	1315.34	655.12	157.32	-28.32	-743.49	-1109.14
VENEZUELA															
Bolivia	-3.088	-4.97	-5.32	-0.70	-1.68	0.23	0.18	0.36	-1.49	-1.18	-2.61	-3.28	0.07	-0.13	0.82
Colombia	-151.21	-180.22	-233.49	-81.17	-64.48	-58.30	20.93	12.34	-26.2	131.40	200.00	-40.85	-28.06	385.49	656.56
Ecuador	-31.28	-46.08	-51.82	-1.86	-1.28	-0.58	1.17	-1.33	8.16	18.30	19.89	30.3	24.81	32.18	121.48
Perú	-41.93	-44.70	-44.88	-27.11	-30.4	-38.38	-31.24	-28.22	-59.51	-29.83	-32.34	-40.46	-43.07	-14.47	1.94
GRAN	-227.52	-275.92	-335.51	-110.79	-97.76	-97.02	-8.97	-16.86	-79.03	118.71	184.96	-54.31	-46.25	403.08	780.79
MUNDO	-11054.26	-12312.44	-12419.12	-5840.62	-6649.71	-6711.23	-6926.00	-8083.86	-10701.45	-4412.41	-3458.01	-7999.95	-10176.76	-7873.02	-4202.94
GRUPO ANDINO															
Bolivia	44.49	-0.71	-12.71	2.19	8.35	-1.95	-10.76	-19.58	-5.05	-8.21	-13.45	-50.62	-31.89	-13.74	-33.24
Colombia	-94.15	-163.32	-174.43	-64.42	-24.49	-39.12	-16.62	-34.85	-7.00	160.43	182.77	-131.23	-146.45	348.62	479.82
Ecuador	54.91	-53.63	-79.7	9.55	6.34	32.38	18.27	28.03	12.12	60.48	54.39	112.89	130.83	79.6	203.80
Perú	-61.85	-38.63	-88.49	-83.33	-124.88	-110.28	-48.74	23.15	-80.89	-77.31	-37.01	15.90	57.21	86.68	194.41
Venezuela	293.22	319.03	348.12	295.1	9.00	78.89	32.57	-116.57	104.2	27.24	-119.56	169.62	233.57	-168.24	-635.60
GRAN	236.59	62.72	-7.18	-116.48	-125.66	-40.06	-25.30	-119.80	23.36	162.61	67.12	116.56	243.25	332.87	208.20
MUNDO	-12177.98	-16797.41	-17010.54	-8709.98	-8334.03	7777.45	-7188.30	-10868.62	-12172.13	-4177.53	-3775.54	-7725.24	-11863.76	-13532.88	-10937.68

Fuente: JUNAC - Sistema Subregional de Información Estadística. Decisión 115.

tancia. En ese sentido, no hay una modificación respecto al comportamiento observado en los años ochenta. Si sobresale, en cambio, el aumento de importancia relativa de Bolivia en 1993-94 que explica el 24% de las exportaciones peruanas al Grupo Andino.

En Mercosur, Brasil es el mercado de destino más importante (pasa del 50% en 1985 al 86% en 1994) y ha venido relegando a la Argentina a un lugar bastante secundario. Uruguay es en promedio el 2% del mercado y Paraguay ha llegado en los últimos 10 años esporádicamente a constituir el 1% del mercado en ese bloque.

Respecto a las importaciones en el Grupo Andino, Colombia es el más significativo (en varios años representa prácticamente la mitad de lo comprado en el bloque), siguiéndole Venezuela y Ecuador que representan entre 20 y 25% del total.

Con Mercosur la relación es más equilibrada entre Argentina y Brasil, que explican el 95% de las adquisiciones en ese bloque. A fines de los ochenta Argentina tenía un leve ventaja que ha sido revertida por Brasil en los años noventa.

En suma, Colombia en el Grupo Andino y Brasil en Mercosur se han consolidado como los principales socios comerciales del Perú.

Los Saldos Comerciales

Con el Grupo Andino, el Perú tiene saldo favorable solo con Bolivia en 1993 y 1994. El mayor déficit (más de la mitad del existente con el bloque) se tiene con nuestro socio principal, Colombia. Luego siguen Ecuador y Venezuela en orden de magnitud. Con este último socio, se revierte la situación de superávit que tuvimos en la segunda mitad de los ochenta.

Si no consideramos los combustibles, en términos cualitativos no se altera la situación con Colombia, y en general se presenta un superávit con Ecuador (aún cuando pequeño), y Venezuela (salvo los 2 últimos años). Con Bolivia se presenta un déficit en 1994 (ver Cuadro N° 4).

Ya mencionamos anteriormente que el déficit con Mercosur es creciente y prácticamente duplicaba el que se tiene con el Grupo Andino. El mayor déficit se presenta con Argentina, que representó en 1993 el doble del que se tuvo con Brasil. También se incrementa sustancialmente el déficit con Uruguay, desde 3 millones de dólares en 1990 hasta 30 millones en 1994. Si con el Grupo Andino buena parte del déficit se explica por el comercio de combustibles, con Mercosur y específicamente Argentina, es por el rubro de alimentos (Cuadro N° 5).

3. EL PERU EN EL GRUPO ANDINO (GRAN)¹

Resulta importante analizar la dinámica, tendencias y nuevas características de los flujos de comercio entre los países socios de GRAN como se puede ver en las líneas siguientes. Para ello se utilizarán las matrices intrasubregionales, donde se muestra la importancia relativa de cada país para el resto, considerando los flujos de comercio.

El análisis se hace también eliminando los combustibles que, como se pudo apreciar, tiene un peso muy importante que puede confundir los resultados.

3.1 Comercio intrasubregional considerando los combustibles

El concepto de Combustible utilizado para el análisis está referido a las transacciones comerciales registradas en las partidas 27.09, 27.10 y 27.11 I. de la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (S.A.).

Si analizamos con detalle tenemos que el principal socio comercial de Bolivia es el Perú, exportando al mismo el 90% de sus exportaciones totales con destino al Grupo Andino en 1990. Esta situación

1. Al observar las matrices tenemos que las cifras del saldo comercial entre los Países no coinciden. Esto se debe, a que las cifras que un país declara que exporta a otro, no necesariamente coinciden con las que declara el país importador.

Cuadro N° 5
BALANZA COMERCIAL DEL PERÚ CON GRUPO ANDINO
Y MERCOSUR
(Millones de dólares)

Zona económica y país					
	1990	1991	1992	1993	1994
ALADI	-433.0	-531.4	-774.5	-638.9	-944.6
Grupo Andino	-120.4	-222.4	-383.5	-201.4	-320.4
Bolivia	-19.7	-3.0	-28.4	20.6	1.8
Colombia	3.4	-98.2	-234.9	-119.6	-115.0
Ecuador	-112.0	-92.4	-94.4	-75.6	-99.3
Venezuela	7.9	-28.8	-25.8	-26.8	-68.5
MERCOSUR	-239.7	-244.5	-330.7	-357.1	-498.0
Argentina	-188.2	-146.2	-191.2	-212.7	-260.3
Brasil	-48.0	-81.6	-101.3	-100.3	-187.0
Paraguay	-0.3	-9.1	-26.6	-13.4	-25.6
Uruguay	-3.2	-7.6	-11.6	-30.8	-24.8

Fuente: CUANTO S.A. Perú en Números 1992, 1993, 1994.
SUNAD 1994

varía para 1991 cuando Bolivia incrementa el volumen de sus exportaciones a Colombia (de 4 millones de dólares a 1990 a 30 millones de dólares), siendo sólo superada por las exportaciones destinadas al Perú (como se puede ver en el cuadro N° 6), tendencia que se mantiene hasta 1994. Entre los principales productos que entran en este flujo comercial entre Bolivia y Perú están los residuos sólidos de las extracción de aceite de soya, algunos tipos de algodón sin cardar ni peinar, alcohol etílico sin desnaturalizar, cueros y pieles, etc. representando el 61.1% de sus exportaciones totales al Grupo Andino. En cuanto al saldo comercial, Bolivia es superavitario con los socios con los que tiene mayor flujo de comercio intrasubregional.

Cuadro N° 6
COMERCIO INTRASUBREGIONAL
CON COMBUSTIBLES - EXPORTACIONES TOTALES 1990
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	4.0	0.0	53.0	3.0	60.0	4.5%
Colombia	5.0	0.0	75.0	89.0	204.0	373.0	28.4%
Ecuador	0.0	32.0	0.0	138.0	18.0	188.0	14.3%
Perú	34.0	94.0	28.0	0.0	57.0	214.0	15.4%
Venezuela	1.0	390.0	67.0	35.0	0.0	493.0	37.3%
GRAN	40.0	520.0	170.0	315.0	282.0	1328.0	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL
CON COMBUSTIBLES - EXPORTACIONES TOTALES 1991
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	30.0	1.0	47.0	3.4	82.3	3.8%
Colombia	9.0	0.0	127.0	213.0	430.0	779.0	44.0%
Ecuador	1.0	32.0	0.0	164.0	7.0	204.0	11.5%
Perú	22.0	113.0	47.0	0.0	86.0	269.0	14.5%
Venezuela	1.0	306.0	69.0	101.0	0.0	478.7	26.1%
GRAN	33.0	481.0	244.0	525.0	526.4	1813.0	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL
CON COMBUSTIBLES - EXPORTACIONES TOTALES 1992
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	25.0	3.8	61.0	9.5	99.5	4.2%
Colombia	16.0	0.0	156.0	247.0	595.0	1014.0	44.7%
Ecuador	1.0	63.0	0.0	101.0	13.0	178.0	8.1%
Perú	34.0	88.0	40.0	0.0	107.0	269.0	12.3%
Venezuela	1.4.0	498.0	48.0	119.0	0.0	666.0	30.7%
GRAN	52.4	674.0	247.8	528.0	724.5	2226.5	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL
CON COMBUSTIBLES - EXPORTACIONES TOTALES 1993
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	37.0	7.0	74.9	2.0	120.0	5.2%
Colombia	16.8	0.0	216.0	209.0	696.0	1138.6	39.8%
Ecuador	1.5	147.0	0.0	136.0	9.8	294.8	11.1%
Perú	63.0	87.0	43.0	0.0	75.0	270.0	9.2%
Venezuela	1.4	910.0	44.0	89.2	0.0	1045.3	35.7%
GRAN	82.7	1181.0	310.0	509.1	782.8	2868.6	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

**COMERCIO INTRASUBREGIONAL
CON COMBUSTIBLES - EXPORTACIONES TOTALES 1994**
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	59.4	14.4	120.7	1.3	195.9	6.3%
Colombia	22.5	0.0	317.9	232.6	536.7	1109.0	27.0%
Ecuador	2.4	220.2	0.0	154.9	7.9	385.6	12.3%
Perú	66.2	99.4	60.4	0.0	83.9	310.1	8.6%
Venezuela	2.1	1181.4	146.1	96.6	0.0	1426.3	45.8%
GRAN	93.2	1560.4	538.9	604.8	629.8	3426.9	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

CUADRO N° 7

**COMERCIO INTRASUBREGIONAL
CON COMBUSTIBLES - IMPORTACIONES TOTALES 1990**
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	4.0	1.0	22.0	2.0	29.0	2.3%
Colombia	6.0	0.0	45.0	100.0	321.0	473.0	37.6%
Ecuador	0.0	58.0	0.0	29.0	94.0	181.0	14.3%
Perú	44.0	101.0	138.0	0.0	56.0	341.0	27.1%
Venezuela	3.0	162.0	4.0	64.2	0.0	235.0	18.6%
GRAN	53.0	325.0	188.0	215.2	473.0	1258.1	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL
CON COMBUSTIBLES - IMPORTACIONES TOTALES 1991
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	7.0	1.0	21.0	4.0	33.0	1.9%
Colombia	27.0	0.0	40.0	109.0	300.0	475.0	27.6%
Ecuador	1.0	94.0	0.0	35.0	103.0	233.0	13.5%
Perú	52.0	218.0	171.0	0.0	104.6	546.2	31.8%
Venezuela	4.0	318.0	7.0	98.0	0.0	428.0	24.9%
GRAN	84.0	637.0	219.0	263.0	511.6	1715.2	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL
CON COMBUSTIBLES - IMPORTACIONES TOTALES 1992
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	11.0	1.3	26.1	2.1	40.5	1.9%
Colombia	55.0	0.0	78.0	90.0	424.0	647.0	31.6%
Ecuador	1.0	96.0	0.0	32.0	43.0	172.0	8.4%
Perú	27.0	304.5	106.8	0.0	128.4	566.7	27.7%
Venezuela	1.0	495.0	14.7	106.3	0.0	617.0	30.2%
GRAN	84.0	906.5	200.8	254.4	597.5	2043.2	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

**COMERCIO INTRASUBREGIONAL
CON COMBUSTIBLES - IMPORTACIONES TOTALES 1993
(Millones de US\$)**

Exportadores\							
Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	15.7	1.0	54.0	6.0	77.0	2.9%
Colombia	48.0	0.0	189.0	91.5	968.0	1297.6	48.9%
Ecuador	0.0	99.0	0.0	34.0	48.0	182.6	6.8%
Perú	47.0	231.0	127.0	0.0	118.0	522.0	19.6%
Venezuela	1.1	478.4	8.5	84.9	0.0	573.0	21.6%
GRAN	96.1	824.1	325.5	264.4	1140.0	2652.2	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

**COMERCIO INTRASUBREGIONAL
CON COMBUSTIBLES - IMPORTACIONES TOTALES 1994
(Millones de US\$)**

Exportadores\							
Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	22.7	2.5	65.0	12.6	102.9	3.1%
Colombia	47.9	0.0	256.7	99.6	1137.5	1541.7	47.0%
Ecuador	0.3	285.6	0.0	51.1	157.3	494.3	15.1%
Perú	76.6	254.9	159.8	0.0	154.3	645.7	19.7%
Venezuela	1.2	406.2	8.2	79.7	0.0	495.3	15.1%
GRAN	126.0	969.5	427.2	295.4	1461.7	3279.9	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

De otro lado, Colombia tiene como principal socio a Venezuela, país que representa más del 50% de las exportaciones totales al Grupo Andino. Su segundo socio comercial es el Perú. Entre los principales productos de estas exportaciones se encuentran el Azúcar de caña o remolacha, Aceites crudos de petróleo, Politeraftaato de etileno, etc., que representan el 28% de las exportaciones colombianas al Grupo Andino, manteniéndose en montos similares hasta 1994. Otro punto a resaltar es el incremento de las exportaciones colombianas al Ecuador (de un 20 a un 30%). En cuanto al saldo comercial de Colombia con los países del GRAN, tenemos que para 1990 es deficitaria, revirtiéndose esta situación en 1991-1992, aunque en 1993-1994 Colombia mantiene un déficit (como se puede ver en el cuadro N° 8) con respecto a sus principales socios, Venezuela y Perú.

Ecuador mantiene un elevado flujo de comercio hacia el Perú, siendo este el principal socio hasta el año de 1992, en el que Ecuador exportaba al Perú más del 50% de las exportaciones totales al GRAN, mientras que a Colombia el 35%. Esta situación cambia en 1993, cuando Colombia se convierte en el principal socio de Ecuador llegando a comerciar en 1994 más de doscientos veinte millones de dólares, representando más del 57% de las exportaciones totales del Ecuador destinadas al GRAN. En cuanto a las importaciones, tenemos que el mayor volumen proviene de Venezuela, que en 1994 fue el 74% del total de las importaciones del Grupo Andino. En cuanto al saldo comercial de Ecuador con los países del GRAN se podría decir que muestra un saldo positivo sólo con el Perú, mientras que es deficitario en el período 1990-1994, principalmente con Venezuela y Colombia.

Perú tiene como principal socio con mayor flujo de comercio a Colombia, destacando el comercio de la Harina de pescado sin desgrasar, Zinc en bruto sin alear y Cables acrílicos y modacrílicos. Además, resulta importante su comercio con Venezuela por la exportación de Cátodos y secciones de cátodos, Zinc en bruto sin alear, etc. Nuestro tercer socio comercial en orden de importancia es Bolivia, donde exportamos Minerales de estaño, Harina de trigo y morcajo, así como Cables acrílicos y modacrílicos, tendencia que se mantiene hasta 1994.

Cuadro N° 8
COMERCIO INTRASUBREGIONAL CON COMBUSTIBLES
BALANZA COMERCIAL 1990
 (Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
Bolivia	0.0	0.0	-1.0	31.0	1.0	31.0
Colombia	-1.0	0.0	30.0	-11.0	-117.0	-99.0
Ecuador	0.0	-26.0	0.0	109.0	-76.0	7.0
Perú	-10.0	-7.0	-110.0	0.0	1.0	-126.0
Venezuela	-2.0	228.0	63.0	-29.2	0.0	259.8

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL CON COMBUSTIBLES
BALANZA COMERCIAL 1991
 (Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
Bolivia	0.0	23.0	0.0	26.0	-0.6	48.4
Colombia	-18.0	0.0	87.0	104.0	130.0	303.0
Ecuador	0.0	-62.0	0.0	129.0	-96.0	-29.0
Perú	-30.0	-105.0	-124.0	0.0	-18.6	-277.6
Venezuela	-3.0	-12.0	62.0	3.0	0.0	50.0

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL CON COMBUSTIBLES
BALANZA COMERCIAL 1992
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
Bolivia	0.0	14.0	2.5	34.9	7.4	58.8
Colombia	-39.0	0.0	78.0	157.0	171.0	367.0
Ecuador	0.0	-33.0	0.0	69.0	-30.0	6.0
Perú	7.0	-216.5	-66.8	0.0	-21.4	-297.7
Venezuela	0.4	3.0	33.3	12.7	0.0	49.4

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL CON COMBUSTIBLES
BALANZA COMERCIAL 1993
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
Bolivia	0.0	21.3	6.0	20.9	-4.0	44.2
Colombia	-31.2	0.0	27.0	117.5	-272.0	-158.7
Ecuador	1.5	48.0	0.0	102.0	-38.2	113.3
Perú	16.0	-144.0	-84.0	0.0	-43.0	-255.0
Venezuela	0.3	431.6	35.5	4.3	0.0	471.7

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL CON COMBUSTIBLES
BALANZA COMERCIAL 1994
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
Bolivia	0.0	36.7	11.9	55.7	-11.3	93.0
Colombia	-25.4	0.0	61.2	133.0	-600.8	-431.9
Ecuador	2.1	-65.4	0.0	103.8	-149.4	-108.9
Perú	-10.4	-155.5	-99.4	0.0	-70.4	-335.8
Venezuela	0.9	775.2	137.9	16.9	0.0	931.0

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

En cuanto a las importaciones podemos notar que Ecuador constituye nuestra principal fuente de importaciones (40% de las importaciones del GRAN). Refiriéndonos al saldo comercial Perú resulta deficitario en todo el período de estudio con Ecuador y Colombia. Además debemos mencionar que el déficit con Venezuela se ha incrementado paulatinamente revirtiéndose de un millón de dólares de superávit en 1990, hasta un déficit de 70 millones de dólares en 1994.

Venezuela tiene como principal socio comercial a Colombia, mercado de destino de más del 80% de sus exportaciones totales a los países del Grupo Andino, situación que se mantiene hasta 1994. Tiene flujos de comercio en menor magnitud con Ecuador y Perú. En cuanto a las importaciones, tenemos que el 70% de las mismas tienen como procedencia Colombia, y en 1994 fue el 80%

En cuanto al saldo comercial, Venezuela es el único país que tiene sistemáticamente un saldo positivo con respecto a los países del GRAN, salvo en el año de 1990 con el que muestra un déficit de 29 millones de dólares con el Perú. En 1994 Venezuela es superavitario con todos los países del GRAN, mostrando su mayor saldo positivo con Colombia.

3.2 Comercio intrasubregional sin combustible

Resultaría incompleto el análisis si es que no tomamos en cuenta los flujos de comercio intrarregionales excluyendo los combustibles.

Para el caso de Bolivia podemos ver que no se ve afectado el nivel de comercio que mantiene con el GRAN hasta 1993, es a partir de este año que las importaciones de combustibles que efectúa de Venezuela como se puede ver en el cuadro N° 10, constituyen el 65% de las importaciones totales, situación que se mantiene hasta 1994.

En cuanto a Colombia, el déficit que tiene con respecto a Venezuela cuando se considera combustibles es de 117 millones de dólares, disminuyendo en más de la mitad cuando se excluye este producto (44.2 millones de dólares) en 1990.

En cuanto a Ecuador, tenemos que no se muestra una marcada diferencia entre los resultados del comercio con los países del GRAN si se toma combustibles ó no. La mayor diferencia se muestra para 1991, cuando el saldo comercial entre Ecuador y Venezuela hallado tomando en cuenta los combustibles representa un déficit tres veces superior al saldo comercial sin combustibles.

Cuadro N° 9
COMERCIO INTRASUBREGIONAL
SIN COMBUSTIBLES - EXPORTACIONES TOTALES 1990
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	4.0	0.1	53.0	2.7	59.9	6.0%
Colombia	5.2	0.0	74.0	77.0	190.0	346.0	32.0%
Ecuador	0.4	32.0	0.0	17.0	4.0	53.8	5.0%
Perú	34.0	91.5	28.0	0.0	57.5	211.4	20.0%
Venezuela	0.5	345.9	24.4	31.9	0.0	402.9	38.0%
GRAN	40.1	473.4	126.5	178.9	254.2	1074.0	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

**COMERCIO INTRASUBREGIONAL
SIN COMBUSTIBLES - EXPORTACIONES TOTALES 1991**
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	30.5	0.9	47.0	3.4	82.0	5.0%
Colombia	9.1	0.0	126.8	151.4	429.7	717.1	48.0%
Ecuador	0.6	31.9	0.0	23.9	7.1	63.5	4.0%
Perú	22.1	113.6	47.4	0.0	86.2	269.3	18.0%
Venezuela	0.6	277.6	36.1	57.9	0.0	372.3	25.0%
GRAN	32.4	453.6	211.2	280.2	526.4	1504.2	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

**COMERCIO INTRASUBREGIONAL
SIN COMBUSTIBLES - EXPORTACIONES TOTALES 1992**
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	25.1	3.8	60.9	9.5	99.5	5.0%
Colombia	15.7	0.0	156.1	155.4	595.1	922.4	47.0%
Ecuador	1.0	56.4	0.0	32.9	13.3	103.7	5.0%
Perú	34.1	88.2	40.4	0.0	106.7	269.5	14.0%
Venezuela	1.3	466.9	39.5	63.3	0.0	571.1	29.0%
GRAN	52.1	636.6	239.8	312.5	724.6	1966.2	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL
 SIN COMBUSTIBLES - EXPORTACIONES TOTALES 1993
 (Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	36.4	6.6	74.7	1.7	119.6	5.0%
Colombia	16.8	0.0	215.9	167.8	695.7	1096.4	41.0%
Ecuador	1.5	147	0.0	36.8	9.8	195.5	7.0%
Perú	62.7	86.7	43.3	0.0	75.8	268.7	10.0%
Venezuela	1.0	863.4	40.6	70.4	0.0	975.5	37.0%
GRAN	82.0	1133.5	306.4	349.7	783.0	2655.7	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL
 SIN COMBUSTIBLES - EXPORTACIONES TOTALES 1994
 (Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	59.4	14.4	120.1	1.3	195.4	6.2%
Colombia	22.4	0.0	317.4	232.3	536.4	1108.7	35.0%
Ecuador	2.4	220.2	0.0	52.7	7.9	283.4	8.9%
Perú	65.9	97.7	60.4	0.0	83.9	308.1	9.7%
Venezuela	2.0	1062.0	129.6	81.6	0.0	1275.7	40.2%
GRAN	92.7	1439.3	521.8	486.7	629.5	3171.3	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

Para el caso del Perú tenemos que el comercio con Bolivia no se ve afectado si es que se excluyen los combustibles de este análisis. En cambio, si analizamos el comercio con Colombia podemos notar que hasta 1990 no se ve una marcada diferencia entre el comercio con combustibles y sin combustibles, es a partir de 1991 que los déficit se incrementan en más del 50%, y en más del 100% para 1992, tendencia que se mantiene hasta 1994.

Cuadro N° 10
COMERCIO INTRASUBREGIONAL
SIN COMBUSTIBLES - IMPORTACIONES TOTALES 1990
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	4.3	0.8	22.1	2.2	29.7	2.9%
Colombia	6.2	0.0	45.4	100.4	234.2	386.4	38.3%
Ecuador	0.2	57.6	0.0	29.3	91.5	178.7	17.7%
Perú	44.3	82.9	21.8	0.0	45.8	194.9	19.3%
Venezuela	3.1	145.9	4.6	64.2	0.0	217.9	21.6%
GRAN	53.8	290.7	72.6	216.0	373.7	1007.7	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL
SIN COMBUSTIBLES-IMPORTACIONES TOTALES 1991
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	6.5	1.2	21.3	3.8	33.0	2.3%
Colombia	26.4	0.0	39.6	109.7	257.6	433.3	31.2%
Ecuador	0.7	94.4	0.0	35.3	41.4	171.9	12.3%
Perú	52.0	165.3	51.7	0.0	53.9	323.1	23.2%
Venezuela	3.9	318.4	5.8	98.4	0.0	426.6	30.7%
GRAN	83.0	584.6	98.3	264.7	356.7	1387.9	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL
SIN COMBUSTIBLES - IMPORTACIONES TOTALES 1992
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	10.3	1.2	26.1	1.8	39.6	2.3%
Colombia	54.4	0.0	60.2	90.1	385.3	590.2	34.2%
Ecuador	0.5	96.2	0.0	32.7	40.4	170.0	9.8%
Perú	27.8	181.5	32.7	0.0	63.5	305.7	17.7%
Venezuela	1.2	495.0	14.7	106.3	0.0	617.4	35.8%
GRAN	83.9	783.0	108.8	255.2	491.0	1722.9	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

**COMERCIO INTRASUBREGIONAL
SIN COMBUSTIBLES - IMPORTACIONES TOTALES 1993
(Millones de US\$)**

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	15.5	1.5	52.5	2.1	71.7	3.0%
Colombia	48.4	0.0	178.1	91.0	815.6	1133.2	48.7%
Ecuador	0.1	99.4	0.0	34.7	43.3	177.6	7.6%
Perú	46.2	192.3	38.8	0.0	90.3	367.8	15.8%
Venezuela	1.1	477.9	8.5	84.9	0.0	572.5	24.6%
GRAN	95.8	785.1	226.9	263.1	951.3	2322.8	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

**COMERCIO INTRASUBREGIONAL
SIN COMBUSTIBLES - IMPORTACIONES TOTALES 1994
(Millones de US\$)**

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	%
Bolivia	0.0	22.4	2.5	63.1	5.5	93.6	3.2%
Colombia	47.9	0.0	256.6	98.6	990.1	1393.3	47.0%
Ecuador	0.37	277.0	0.0	51.1	144.0	472.6	16.0%
Perú	76.5	254.6	50.8	0.0	125.5	507.6	17.1%
Venezuela	1.2	405.8	8.1	79.6	0.0	494.9	16.7%
GRAN	126.0	959.8	318.0	292.4	1265.1	2962.0	100.0%

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

Para el caso de Venezuela tenemos que la mayor diferencia se muestra en el comercio con Colombia para los años 1993 y 1994, como se puede apreciar en el cuadro N° 11, en el cual el saldo en balanza de pagos con combustibles es aproximadamente superior en 100 millones de dólares al mismo indicador, excluyendo los combustibles. Otro punto a resaltar es el incremento de superávit con respecto a Ecuador a partir de 1993 (que representaba 32 millones de dólares, y de 121 millones de dólares para 1994).

3.3 Una comparación con la década de los ochenta

Como se puede apreciar, el principal socio de Bolivia es Perú, tanto en la década de los 80 como en el período 1990-1994, registrándose un flujo de comercio realmente importante en la década pasada que se eleva hasta el 80% de las exportaciones totales al GRAN en 1990. A partir de ese año el comercio con Perú empieza a descender relativamente llegando a representar aproximadamente el 60% de las exportaciones totales al GRAN.

Colombia se constituye en el segundo socio, con mayor participación porcentual para este mismo período. En relación a Colombia, podemos afirmar que en la década de los ochenta tenía como principales socios a Venezuela y Ecuador en orden de importancia. Pero, a partir de 1990, Perú incrementa su peso relativo, alcanzando una mayor participación que Ecuador, convirtiéndose este último en su segundo socio comercial más importante en 1994.

Otro punto a resaltar es que el saldo comercial con Venezuela en la década de los ochenta resulta superavitarario especialmente para 1986, en que se tiene cifras de cincuenta millones de dólares, tendencia que se revierte para el período 1990-1994, donde se mantiene un saldo comercial deficitario con Venezuela y Perú.

Ecuador muestra una tendencia inestable en la década de los ochenta, en que sus principales mercados fueron Colombia y Perú, en orden de importancia. Entre 1990-1992 su principal mercado constituye Perú.

Cuadro N° 11
 COMERCIO INTRASUBREGIONAL
 BALANZA COMERCIAL SIN COMBUSTIBLES - 1990
 (Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
Bolivia	0.0	-0.3	-0.7	30.9	0.5	30.2
Colombia	-1.0	0.0	28.6	-23.4	-44.2	-40.4
Ecuador	0.2	-25.6	0.0	-12.3	-87.5	-124.9
Perú	-10.3	-8.6	6.2	0.0	11.7	16.5
Venezuela	-2.6	200.0	19.8	-32.3	0.0	185.0
GRAN	-13.7	182.7	53.9	-37.1	-119.5	66.4

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL
 BALANZA COMERCIAL SIN COMBUSTIBLE - 1991
 (Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
Bolivia	0.0	24.0	-0.3	25.7	-0.4	49.0
Colombia	-17.3	0.0	87.2	41.7	172.1	283.8
Ecuador	-0.1	-62.5	0.0	-11.4	-34.3	-108.4
Perú	-29.9	-51.7	-4.3	0.0	32.3	-53.8
Venezuela	-3.3	-40.8	30.3	-40.5	0.0	-54.3
GRAN	-50.6	-131.0	112.9	15.5	169.7	116.3

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL
BALANZA COMERCIAL SIN COMBUSTIBLES - 1992
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
Bolivia	0.0	14.8	2.6	34.8	7.7	59.9
Colombia	-38.7	0.0	95.9	65.3	209.8	332.2
Ecuador	0.5	-39.8	0.0	0.2	-27.1	-66.3
Perú	6.3	-93.3	7.7	0.0	43.2	-36.2
Venezuela	0.1	-28.1	24.8	-43.0	0.0	-46.3
GRAN	-31.8	-146.4	131.0	57.3	233.6	243.3

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL
BALANZA COMERCIAL SIN COMBUSTIBLES - 1993
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
Bolivia	0.0	20.9	5.1	22.2	-0.4	47.9
Colombia	-31.6	0.0	37.8	76.8	-119.9	-36.8
Ecuador	1.4	47.6	0.0	2.1	-33.5	17.9
Perú	16.5	-105.6	4.5	0.0	-14.5	-99.1
Venezuela	-0.1	385.5	32.1	-14.5	0.0	403.0
GRAN	-13.8	348.4	79.5	86.6	-168.3	332.9

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

COMERCIO INTRASUBREGIONAL
BALANZA COMERCIAL SIN COMBUSTIBLES - 1994
(Millones de US\$)

Exportadores\ Importadores	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
Bolivia	0.0	37.0	11.9	57.0	-4.2	101.8
Colombia	-25.5	0.0	60.8	133.7	-453.7	-284.6
Ecuador	2.0	-56.8	0.0	1.6	-136.1	-189.2
Perú	-10.6	-156.9	9.6	0.0	-41.6	-199.5
Venezuela	0.8	656.2	121.5	2.0	0.0	780.8
GRAN	-33.3	479.5	203.8	194.3	-635.6	209.3

Fuente: Estadísticas Mensuales de Comercio Exterior: JUNAC.

A partir de 1993 se nota un mayor peso relativo de Colombia en el comercio con Ecuador.

En cuanto a Perú, en la década de los ochenta tenía como principales socios comerciales a Colombia, Ecuador y, en menor grado, a Venezuela. Ecuador tuvo un flujo comercial creciente hasta 1985 (40% del total), pero a partir de este año desciende este flujo en 1990-1994 constituye uno de los socios con menor presencia en el comercio con Perú.

Capítulo II:

EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

I. PERU-GRUPO ANDINO, PERIODO 1990 -1994¹

En esta sección presentaremos la evidencia empírica obtenida al medir el comercio intraindustrial. En primer lugar, con el Grupo Andino como bloque y país por país para el período 1990-94, haciendo una comparación con lo ocurrido en la década del ochenta, y mostrando las variaciones producidas durante el período de apertura. En segundo lugar, se presentan los resultados de las relaciones con Mercosur en la forma anteriormente mencionada. Finalmente, se hacen unas comparaciones entre ambos bloques, desarrollando algunas disgresiones derivadas de los hallazgos encontrados.

I.1 Índice básico de Grubel-Lloyd

De acuerdo al índice de Grubel-Lloyd básico de comercio intraindustrial, durante el período 1990-1994, el Perú mantuvo un comercio intraindustrial significativo regular con el Grupo Andino como

1. Sobre los índices utilizados se presenta unas breves notas metodológicas como apéndice, al final del capítulo.

un bloque, en 22 sectores diferentes. El sector de Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos y compuestos de nitrógeno alcanzó el mayor índice intraindustrial promedio (91), seguido de los sectores de Fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir, Perfumes y preparados de tocador; Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso especial, con un índice promedio de 84, y Fabricación de fibras manufacturadas, con un índice intraindustrial promedio de 83.

1.2 Índice ajustado de Grubel-Lloyd

Según lo indicado por el índice de Grubel-Lloyd ajustado, el Perú tuvo un comercio intraindustrial significativo regular con el Grupo Andino en su conjunto, en 17 diferentes sectores industriales, siendo los sectores: Industria del curtido, adobo y teñido de pieles, y Fabricación de artículos de piel; Fabricación de pasta de madera, papel y cartón y Artículos de papel y cartón; Fabricación de productos de refinación de petróleo, Productos de hornos de coque y combustible nuclear; y Fabricación de productos de plástico y otros productos de caucho; los cuales alcanzaron un nivel de comercio pleno con un índice promedio de comercio intraindustrial igual a 100, seguidos por el sector que contiene Oxido de magnesio, taco en polvo, esmeril y carbonato de bario natural y piedras preciosas y semipreciosas, con un índice promedio de 99 y por el sector de Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles y artículos de piel y calzado, que obtuvo un índice promedio de comercio intraindustrial de 97.

De acuerdo a lo discutido en las notas metodológicas, este índice supone equilibrio global en el comercio de los sectores considerados, y más precisamente señala un potencial de comercio intraindustrial. En cambio, el Índice de Grubel-Lloyd Básico utilizado en el análisis de la sección anterior, muestra el comercio intraindustrial efectivo en ese momento, donde tenemos una amplia diversidad de productos y sobresalen principalmente los productos manufacturados y de mayor valor agregado relativo.

Es claro que con el índice ajustado aparecen nuevos sectores que se añaden a los anteriores, en general con características de un grado de elaboración considerable (tomando en cuenta la estructura productiva y de comercio exterior del país, donde más del 70% de sus ventas al exterior son productos primario-extractivos).

Se puede asumir entonces que el perfeccionamiento de la Zona de Libre Comercio y la consolidación de la Unión Aduanera, deben permitir concretar ese potencial o quizá bastaría con empezar a revertir los desequilibrios en las balanzas comerciales que se tienen con los socios andinos.

1.3 Análisis país por país

Índice básico de Grubel-Lloyd (Cuadro N° 12)

Tomando en cuenta el índice de Grubel-Lloyd básico para este período, vemos que en el comercio con Bolivia se obtuvieron índices significativos de comercio intraindustrial en 3 sectores, siendo el sector de Fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos similares, y de artículos de talabartería y guarnicionería el cual obtuvo el mayor índice promedio (73), seguido del sector de Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos con un índice intraindustrial de 71 y, finalmente, el sector de Fabricación de maquinaria para la explotación de minas y canteras y para obras de construcción que presentó un índice promedio de 64.

En el comercio Perú-Colombia, se observó un comercio intraindustrial significativo en 11 diferentes sectores industriales, siendo el sector de Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos el que alcanzó el mayor índice promedio (87), seguido por los sectores de Fabricación de productos de refinación de petróleo y el de Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo, los que alcanzaron un índice intraindustrial promedio de 78.

Cuadro N° 12
 INDICE GRUBEL-LLOYD BASICO PROMEDIO
 PERU-GRAN 1990-1994

SECTOR	PERU BOLIVIA	PERU COLOMBIA	PERU ECUADOR	PERU VENEZUELA
0111			75	
1730		78		
1991		73		
1912	73			73
2029		71		
2219				
2320		78		
2411		71		
2423		72	85	
2424			82	
2429			66	
2430		71		
2720	71			
2899				
2912			63	
2919				55
2922		61		
2924	64		51	48
2929		70		
3110		87		
3610				48
3693		71		
N° de Sectores	3	11	6	4

Fuente: SUNAD
 Elaboración: Propia

Es muy importante constatar que con el principal socio comercial existe una gran diversificación (la mayor respecto al resto de países andinos) y en rubros que poseen un plausible grado de elaboración.

Analizando el comercio intraindustrial de Perú con Ecuador, encontramos que para el presente período existe un comercio significativo en 6 sectores de producción, siendo el más importante el sector de fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos que muestra un índice promedio de 85, seguido por el sector de fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir perfumes y preparados de tocador con un índice de comercio intraindustrial promedio de 82, y por el sector de productos agrícolas que muestra un índice promedio de 75.

En el análisis del comercio bilateral de Perú con Venezuela, el índice de Grubel-Lloyd básico nos muestra que para el período 1990-94 hubo comercio intraindustrial significativo en 4 sectores productivos, siendo el sector de fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos similares, y de artículos de talabartería y guarnicionería el que alcanzó el mayor índice promedio (73).

Así, el índice básico de Grubel-Lloyd señala que en los intercambios entre los países del Grupo Andino, hay casos que tienen en común a ciertos sectores. Esta situación ocurre para los intercambios y sectores que se detallan a continuación:

INTERCAMBIOS	SECTOR
<ul style="list-style-type: none"> • Perú-Bolivia y Perú-Venezuela 	Fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos similares, y de artículos de talabartería y guarnicionería.
<ul style="list-style-type: none"> • Perú-Colombia y Perú-Ecuador 	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos.
<ul style="list-style-type: none"> • Perú-Bolivia, Perú-Ecuador y Perú-Venezuela 	Fabricación de maquinaria para la explotación de minas y canteras y para obras de construcción

Fuente: JUNAC - Departamento de informática.

Elaboración: Propia

Finalmente, éste índice nos muestra que para el período 1990-94, se aprecia una mayor diversificación en el comercio de Perú con Colombia (11 sectores), seguido por el comercio entre Perú y Ecuador y Perú-Venezuela, con 6 y 4 sectores respectivamente y, finalmente, está el comercio entre Perú y Bolivia con diversificación en sólo tres sectores productivos.

Índice ajustado de Grubel-Lloyd (Cuadro N° 13)

De acuerdo a éste índice y para el período 1990-94, en el comercio bilateral de Perú y Bolivia se presentaron 11 sectores con comercio intraindustrial significativo, siendo los sectores Industria del curtido, adobo y teñido de pieles, y fabricación de artículos de piel; Actividades de edición e impresión; Fabricación de sustancias químicas básicas, productos químicos y fibras manufacturadas; y Fabricación de productos de plástico y otros productos de caucho, los que alcanzaron un comercio pleno con índices promedio de 100. Siguen los sectores de la Industria básica de hierro y acero y Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos, con un índice promedio de comercio intraindustrial de 97, y el sector de Fabricación de productos metálicos, que obtuvo un índice promedio de 93.

En el análisis del comercio entre Perú y Colombia encontramos un comercio intraindustrial significativo en 14 sectores productivos, siendo los sectores principales la Fabricación de pasta de madera, papel y cartón y artículos de papel y cartón; Fabricación de productos de refinación de petróleo, productos de hornos de coque y combustible nuclear; Fabricación de equipo médico y quirúrgico, de aparatos ortopédicos, de instrumentos y aparatos para medir, verificar y ensayar, navegar y otros fines; y Fabricación de carrocerías para vehículos automotores y remolques y semiremolques, con un índice de comercio intraindustrial promedio de 100. Siguen los sectores de Productos Agropecuarios y de Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles y artículos de piel y calzado con un índice de 97; y el sector Industria del curtido, adobo y teñido de pieles, y fabricación de artículos de piel, con un índice promedio de 92.

Cuadro N° 13
 INDICE GRUBEL-LLOYD AJUSTADO PROMEDIO
 PERU-GRAN 1990-1994

SECTOR	PERU BOLIVIA	PERU COLOMBIA	PERU ECUADOR	PERU VENEZUELA
01		97	80	
17	87			86
18		97		93
19	100	92		
21	86	100	98	100
22	100	89	68	88
23		100	100	
24	100	91	63	63
25	100	100	69	98
27	97			
28	93	91	96	95
29	60	67		78
31	84	91		
33		100	72	
34		100		88
35	86			
36		79		
N° de Sectores	11	14	8	9

Fuente: SUNAD
 Elaboración: Propia

Analizando el comercio entre Perú y Ecuador para el presente período, se observa que se alcanzaron índices significativos de comercio intraindustrial en 8 sectores productivos, siendo el más importante el sector de Fabricación de productos de refinación de petróleo, productos de hornos de coque y combustible nuclear, que nos muestra un índice promedio de 100, seguido por el sector de Fabricación de pasta

de madera, papel y cartón y artículos de papel y cartón, con un índice intraindustrial promedio de 98, y el sector de Fabricación de productos elaborados de metal, con un índice promedio de 96.

En el análisis del comercio bilateral entre Perú y Venezuela, de acuerdo al Índice Ajustado de Grubel-Lloyd, se obtienen índices significativos promedio en 9 diferentes sectores de producción, destacando el sector de Fabricación de pasta de madera, papel y cartón y artículos de papel y cartón, con un índice promedio mayor (100), seguido de la Fabricación de productos de caucho y plástico, con un índice promedio de 98, y del sector de Fabricación de productos elaborados de metal, que alcanzó un índice promedio de 95.

Además, tenemos que el Índice ajustado de Grubel-Lloyd muestra que los siguientes intercambios tienen sectores regulares comunes en el comercio intraindustrial significativo:

INTERCAMBIOS	SECTOR
<ul style="list-style-type: none"> • Perú-Bolivia, Perú-Colombia, Perú-Ecuador y Perú-Venezuela. 	Fabricación de artículos de papel y cartón; Actividades de edición e impresión; Fabricación de productos de caucho y plástico; Fabricación de productos metálicos.
<ul style="list-style-type: none"> • Perú-Bolivia, Perú-Colombia y Perú-Venezuela. 	Fabricación de maquinaria de uso general, maquinaria herramienta y maquinaria de uso especial.
<ul style="list-style-type: none"> • Perú-Bolivia y Perú-Venezuela. 	Preparación y acabado de productos textiles.
<ul style="list-style-type: none"> • Perú-Bolivia y Perú-Colombia. 	Industria del curtido, adobo y teñido de pieles, y fabricación de artículos de piel; Fabricación de equipo eléctrico.
<ul style="list-style-type: none"> • Perú-Colombia y Perú-Ecuador. 	Industria agropecuaria; Fabricación de equipo médico y quirúrgico, de aparatos ortopédicos, de instrumentos y aparatos para medir, verificar y ensayar, navegar y otros fines.
<ul style="list-style-type: none"> • Perú-Colombia y Perú-Venezuela. 	Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles y artículos de piel y calzado; Fabricación de carrocerías para vehículos automotores y remolques y semiremolques.

Fuente: JUNAC - Departamento de informática.

Elaboración: Propia

2. COMPARACION DECADA DEL 80' CON EL PERIODO 1990-94

2.1 Perú - Grupo Andino

Indice básico de Grubel-Lloyd (Cuadro N° 14)

Los sectores que han mantenido regularidad en el comercio intraindustrial del Perú con el Grupo Andino durante la década del 80' y el período 1990-94 son los siguientes: Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir; Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos y compuestos de nitrógeno; Fabricación de fibras manufacturadas; Fabricación de bombas, compresores, grifos y válvulas; Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso especial; y Fabricación de cojinetes, engranajes, trenes de engranajes y piezas de transmisión. De estos sectores, durante el período 1990-94, el mayor índice intraindustrial promedio (91) apareció en el sector Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos y compuestos de nitrógeno.

Durante el período 1980-85, se tuvo comercio intraindustrial significativo con el Grupo Andino en 23 sectores productivos, durante el período 1986-90, con 17 sectores, y durante los años 1990-94 se llegó a un número de 23 sectores que mostraron un comercio intraindustrial significativo. Con la apertura económica iniciada en 1990 se incluyeron 13 nuevos sectores que mostraron comercio intraindustrial significativo, de los cuales el sector que obtuvo el mayor índice intraindustrial promedio (84), fue el sector de Fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir, perfumes y preparados de tocador. Le siguen el sector de Elaboración de alimentos preparados para animales, con un índice de 82; Fabricación de otros productos minerales no metálicos (su índice fue de 80); y, en orden decreciente, los sectores de Fabricación de tejidos y artículos de ganchillo (79); Otras actividades de edición (78); Fabricación de otros productos elaborados de metal (69); Otras industrias manufactureras (64); entre otros.

CUADRO N° 14
 INDICE GRUBEL-LLOYD BASICO PROMEDIO*
 PERU-GRAN 1990-1994

SECTOR	80-85 I)	86-90 I)	90-94
0122			67
1429			62
3121	92		
1533(3122)			82
1721(3212)	76	73	49
1730(3213)			79
3215	83		
3219	80		
3240		77	
2029(3312)			59
3319		68	
2926(3320)			46
2219(3420)			78
2411(3511)	68	91	91
3512		78	
2430(3513)	70	81	83
3521	85	89	
2423(3522)		69	74
2424(3523)			84
3529	61	86	
2699(3540)			80
3559	67		
3560	69	65	
3610	78		
3620	74		
3691	78	73	
2899(3812)			69
2912(3819)	70	72	75
3822	85		
2922(3823)			62
2929(3824)	64	81	84
2919(3825)	77		66
2913(3829)		79	80
3831		61	
3832	69		
3839	70	77	
3843	74	74	
3699(3849)			64
3312(3851)	72		68
3694(3903)			59
3909	67		
N° de Sectores	23	17	22

* Los números entre paréntesis corresponden a CIU con nomenclatura 2.

Fuente: Fairlie 1994

En comparación con sectores que mantuvieron regularidad en el comercio durante la década del 80', en el período 1990-94, desaparecieron 6 sectores (Fabricación de pinturas, barnices y lacas; Fabricación de tintas de imprenta; Fabricación de artículos de plástico n.c.p.; Fabricación de productos de arcilla para construcción; Fabricación de aparatos y suministros eléctricos, n.c.p.; y, Fabricación de bombas y compresores para vehículos automotores).

Además, de los 11 sectores que mostraron índices significativos sólo en la primera mitad de la década pasada, volvieron a presentarse dos de ellos (Fabricación de balanzas y Fabricación de instrumentos y aparatos para equipo de verificación y control, excepto el equipo de control de procesos industriales) en los años 90. De otro lado, fueron los 5 los sectores que durante el período 1986-90 fueron relevantes, pero no obtuvieron índices significativos para el período 1990-94.

Índice ajustado de Grubel-Lloyd (Cuadro N° 15)

Comparando la década del 80' con los años noventa, son 5 los sectores que han mantenido regularidad en el comercio intraindustrial. Estos sectores son Preparación y fabricación de productos de madera; Fabricación de pasta de madera, papel y cartón y artículos de papel y cartón; Fabricación de productos de refinación de petróleo, productos de hornos de coque y combustible nuclear; Fabricación de maquinaria de uso general, maquinaria herramienta y maquinaria de uso especial; y Fabricación de muebles, instrumentos de música, juegos y juguetes, y otras industrias manufactureras. Los que alcanzaron el mayor índice intraindustrial promedio (100) para el período 1990-94 fueron los sectores de Fabricación de pasta de madera, papel y cartón y artículos de papel y cartón; y Fabricación de productos de refinación de petróleo, productos de hornos de coque y combustible nuclear.

Durante el período 1980-85, hubo comercio intraindustrial significativo con 7 sectores productivos, de los cuales 5 se mantienen en el período 1986-90 y los otros 2 reaparecieron en el período 1990-94 (Preparación y acabado de productos textiles; y Fabricación de produc-

Cuadro N° 15
 INDICE GRUBEL-LLOYD AJUSTADO PROMEDIO*
 PERU-GRAN 1980-1994

SECTOR	80-85	86-90	90-94
14			99
17(32)	67		59
18(32)			98
19(32)			100
20(33)	97	89	97
21(34)	96	93	100
22(34)			90
23(35)	60	85	100
25(35)			100
26(36)	90		73
28(37)			97
29(38)	61	79	79
31(38)			83
32(38)			94
33(38)			94
34(38)			97
36(39)	71	63	66

* Los números entre paréntesis corresponden a CIU con nomenclatura 2.

Fuente: "Comercio Intraindustrial en el Grupo Andino en la Década de los Ochenta" Alan Fairlie Reinoso.

Elaboración: Propia.

tos minerales no metálicos). Además, durante el período 1989-90, se tuvo comercio significativo con 5 sectores productivos (los que se mantuvieron en el período 1990-94) y para los años noventa existe un comercio intraindustrial significativo con 17 sectores, de los cuales 10 son nuevos, y alcanzan un mayor índice promedio (100) los de Fabricación de productos de caucho y plástico; e Industria del curtido, adobo y teñido de pieles, y fabricación de artículos de piel. Sigue el sector que contiene Oxido de magnesio, taco en polvo, esmeril y carbonato de

bario natural y piedras preciosas y semipreciosas, con un índice de 99, y el sector de Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles y artículos de piel y calzado, con un índice de comercio intraindustrial promedio de 98.

Los cuadros N° 14 y 15 nos muestran que para el período 1980-94, el Índice Básico de Grubel-Lloyd muestra regularidad en el comercio intraindustrial del Perú con el Grupo Andino en 6 sectores diferentes de la producción, mientras que el Índice Ajustado de Grubel-Lloyd, lo hace para 5 sectores industriales.

2.2 Análisis país por país

Índice básico de Grubel-Lloyd (Cuadros N° 12, 16 y 17)

Analizando país por país, en el intercambio Perú-Bolivia, se pasó de un intercambio significativo en un sólo sector (fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos) para el período 1980- 85, al intercambio en 3 sectores para el período 1990-94. Estos son, además del anteriormente citado, la Fabricación de maquinaria para la explotación de minas y canteras y para obras de construcción; y la Fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos similares, y de artículos de talabartería y guarnicionería, siendo éste último el que alcanzó el mayor índice de comercio intraindustrial promedio (73).

En el intercambio de Perú con Colombia, son 4 los sectores que han mantenido regularidad en el comercio intraindustrial en la década del 80' y el período 1990-94. Se trata de la Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos (sector que obtuvo el mayor índice de comercio intraindustrial promedio (87)); la Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso especial; fabricación de fibras manufacturadas; y la Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos y compuestos de nitrógeno.

Además, durante el período 1990-94, se han incluido 5 nuevos sectores con índices de comercio intraindustrial significativos, de los

Cuadro N° 16
 INDICE GRUBEL-LLOYD BASICO PROMEDIO
 PERU-GRAN 1980-1985

SECTOR	PERU BOLIVIA	PERU COLOMBIA	PERU ECUADOR	PERU VENEZUELA
1722		82		
1820		60		
2109			75	81
2411		66		75
2422		74		60
2423		81		
2424		91		
2430		61		73
2520		71		
2691		71		
2695			65	
2720	74			
2731				82
2732				59
2899			71	82
2919				94
2921		78		
2922			72	
2929		67		
3000		66		
3110		85	79	
3210		64	66	
N° de Sectores	1	14	6	8

Fuente: Fairlie 1994.

Cuadro N° 17
 INDICE GRUBEL-LLOYD BASICO PROMEDIO
 PERU-GRAN 1986-1990

SECTOR	PERU BOLIVIA	PERU COLOMBIA	PERU ECUADOR	PERU VENEZUELA
1723			61	
2411		54		
2422		79		73
2423				89
2424			77	
2429			65	
2430		75	79	
2520		77		
2610				62
2692			84	
2720				74
2899				64
2912			68	
2919				73
2922		59		
2924			63	
2929		84		
3000		79		
3110		63	79	
3592				84
N° de Sectores	0	8	8	7

Fuente: "Comercio Intraindustrial en el Grupo Andino en la década de los Ochenta"

Alan Fairlie Reinoso

Elaboración: Propia

cuales los que alcanzaron el mayor índice promedio (78) son los sectores de Fabricación de tejido y artículos de punto y ganchillo, y el de Fabricación de productos de refinación de petróleo; seguidos por el sector de curtido y adobo de cuero, con un índice intraindustrial promedio de 73.

De otra parte, de los 14 sectores con los que se mantuvo un comercio intraindustrial significativo en el período 1980-85, solo quedaron 7 en el período 1986-94. Y, un sector (Fabricación de drogas y medicamentos) que no tuvo presencia significativa durante el período 1986-90, mostró relevancia en los años noventa.

Analizando el comercio bilateral con Ecuador, encontramos que no hay ningún sector que haya mantenido regularidad en el comercio durante toda la década del ochenta y los años noventa. De los 6 sectores que mostraban un comercio intraindustrial significativo en el período 1980-85, sólo quedaba uno (maquinaria industrial eléctrica) en el período 1986-90 y ninguno en los años noventa. De otro lado, de los 8 sectores que tenían índices significativos en el período 1986-90, se mantuvieron 4 en el período 1990-94. En los noventa se puede observar el surgimiento de comercio intraindustrial significativo en 2 nuevos sectores productivos, el sector de Productos agrícolas, con un índice promedio de 75 y el de Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos con un índice de comercio intraindustrial promedio de 85.

En el análisis comparativo del comercio con Venezuela, podemos observar que es solo un sector, el de fabricación de otros tipos de maquinaria de uso especial, el que mantiene regularidad en el comercio intraindustrial durante la década del 80' y el período 1990-94.

De 8 sectores con los que se mantuvo un comercio significativo durante el período 1980-85, han desaparecido 5 con relación al período 1986-94, manteniéndose sólo 2 sectores durante el período 1986-90 (fabricación de productos químicos, n.c.p.; y, fabricación de cuchillería, herramientas manuales y ferretería), los cuales ya no aparecen en el período 1990-94.

Durante los años noventa, son 4 los sectores con los que se mantiene un comercio intraindustrial significativo, de los cuales 3 son sectores nuevos en comparación con los existentes en la década pasada: fabricación de maquinaria para la explotación de minas y canteras y para obras de construcción; fabricación de muebles y fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos similares, y de artículos de talabartería y guarnicionería, éste último con el mayor índice de comercio intraindustrial promedio (73).

Si analizamos la diversificación del comercio por países en los años noventa, en comparación con la que hubo en los años ochenta, encontramos que existió una disminución en el número de sectores que mostraron comercio significativo regular (a excepción del caso Perú-Bolivia, que de un comercio significativo en sólo un sector, pasó a 3 sectores en los años noventa). Colombia pasó a tener comercio significativo con el Perú de 16 a sólo 11 sectores; en el comercio Perú-Ecuador, de una diversificación de 13 sectores en el período 1980-90, se pasó a 6 sectores en el período 1990-94 y, por último, está el caso de Perú y Venezuela, que pasaron de tener una diversificación de su comercio bilateral significativo en 12 sectores, a sólo 4 en el último período de análisis.

Índice ajustado de Grubel-Lloyd (Cuadros N° 13, 18 y 19)

Este índice nos muestra que, en el caso del comercio entre Perú y Bolivia, de tener 4 sectores con índices significativos en el período 1980-85 y 2 sectores en el período 1986-90, en el período 1990-94 hubo 11 sectores que mostraron un índice de comercio intraindustrial significativo, de los cuales solo uno, el sector de Industria Química, mantuvo regularidad a través de los tres períodos, con un índice promedio de 100. Sólo un sector reapareció en comparación con los años 1980-85 (Industria del papel), y fueron 9 los sectores nuevos que aparecieron como significativos en los años noventa: Industria del curtido, adobo y teñido de pieles, y Fabricación de artículos de piel; Actividades de edición e impresión; y Fabricación de productos de caucho y plástico, los cuales alcanzaron el mayor índice promedio (100), habiendo desapare-

cido 2 sectores en relación al período 1980-85 y un sector con relación al período 1986-90.

Algo similar al análisis anterior ocurre con el comercio entre Perú y Colombia. De los 5 sectores con los que se obtuvo comercio significativo en la década de 1980, se ha mantenido regularidad en el comercio con 3 de ellos: Fabricación de pasta de madera, papel y cartón y artículos de papel y cartón; Fabricación de productos de refinación de petróleo, productos de hornos de coque y combustible nuclear; y Fabricación de muebles, instrumentos de música, juegos y juguetes y otras industrias manufactureras, habiendo desaparecido el comercio significativo en el sector de Fabricación de productos no metálicos en comparación con el período 1980-85. Además, tenemos que, para el período 1990-94, existe un comercio intraindustrial significativo en 14 sectores, de los cuales 10 son sectores nuevos, teniendo los sectores de Fabricación de productos de caucho y plástico; Fabricación de equipo médico y quirúrgico, de aparatos ortopédicos, de instrumentos y aparatos para medir, verificar y ensayar, navegar y otros fines; y Fabricación de carrocerías para vehículos automotores y remolques y semiremolques, el mayor índice promedio intraindustrial para este período (100).

Analizando el comercio de Perú con Ecuador, encontramos que en comparación con la década del 80', hay 3 sectores que mantienen regularidad en el comercio intraindustrial; 2 sectores que desaparecen (Industria alimenticia y la Industria textil y de cuero); un sector que reaparece, en comparación con el período 1980-85; y 4 sectores que son nuevos en el comercio intraindustrial significativo, siendo el sector de Productos agropecuarios el que mostró el mayor índice intraindustrial promedio (80).

El comercio bilateral entre Perú y Venezuela muestra regularidad en 4 sectores de producción en el período 1990-94 comparándolo con el comercio de los años 80', siendo el sector Fabricación de pasta de madera, papel y cartón y artículos de papel y cartón, el que alcanzó el mayor índice promedio (100). En comparación con el período 1980-85

Cuadro N° 18
 INDICE GRUBEL-LLOYD AJUSTADO PROMEDIO
 PERU-GRAN 1980-1985

SECTOR	PERU BOLIVIA	PERU COLOMBIA	PERU ECUADOR	PERU VENEZUELA
17			99	
21	100	100	91	95
23		71	74	
24	100			70
26	100	88	91	91
28			100	98
29				63
33			80	
36	81	100	98	100
N° de Sectores	4	4	7	6

Fuente: Fairlie 1994.

Cuadro N° 19
 INDICE GRUBEL-LLOYD AJUSTADO PROMEDIO
 PERU-GRAN 1986-1990

SECTOR	PERU BOLIVIA	PERU COLOMBIA	PERU ECUADOR	PERU VENEZUELA
17			52	
20	99			
21		100	89	90
23		69	84	
24	100			93
28		80	94	67
29				61
36		100	90	100
N° de Sectores	2	4	5	5

Fuente: Fairlie 1994.

que presentó 6 sectores de comercio intraindustrial significativo y el período 1986-90 que obtuvo 5 sectores con índices significativos, durante el período 1990-94 fueron 9 los sectores que mostraron índices de comercio intraindustrial significativo, de los cuales 5 son sectores nuevos, siendo el sector de Fabricación de productos de caucho y plástico el que alcanzó el mayor índice promedio (98) (Cuadro N° 15).

En los siguientes cuadros se presenta, a modo de resumen, los sectores que desaparecieron y los que aparecieron como nuevos en comercio intraindustrial del Perú con los países del Grupo Andino en el período 1990-94, en comparación con la década del ochenta, de acuerdo a los índices utilizados:

Índice de Grubel-Lloyd básico

INTERCAMBIOS	SECTOR QUE DESAPARECE	SECTOR NUEVO
<ul style="list-style-type: none"> Perú-Bolivia y Perú-Venezuela 		1912, 2924.
<ul style="list-style-type: none"> Perú-Colombia 	1722, 1820, 2424, 2422, 2520, 2691, 2921, 3210, 2929, 3000.	1730, 1911, 2029, 2320, 3693.
<ul style="list-style-type: none"> Perú-Ecuador 	1723, 2109, 2430, 2692, 2695, 2899, 2922, 3110, 3210.	0111, 2423.
<ul style="list-style-type: none"> Perú-Venezuela 	2109, 2411, 2430, 2422, 2731, 2732, 2899, 2720, 3592.	3610.

Fuente: Cuadros N° 12, 16 y 17.
Elaboración: Propia.

Índice de Grubel-Lloyd ajustado

INTERCAMBIOS	SECTOR QUE DESAPARECE	SECTOR NUEVO
• Perú-Bolivia	20, 26, 36.	17, 19, 22, 25, 27, 28, 29, 31, 35.
• Perú-Colombia	36.	01, 18, 19, 22, 24, 25, 29, 31, 33, 34.
• Perú-Ecuador	15, 16, 17, 19, 36.	01, 22, 24, 25.
• Perú-Venezuela	26, 36.	17, 18, 22, 25, 34.

Fuente: Cuadros N° 13, 18 y 19.
Elaboración: Propia.

El índice de Grubel-Lloyd Ajustado nos muestra una diversificación del comercio por países en los años 90', similar a la presentada en la década del 80', a excepción del comercio con Ecuador, que en los años 80 presentó una diversificación en 8 sectores diferentes de comercio intraindustrial, y para el período 1990-94 mostró comercio significativo en 5 sectores industriales. En el comercio del Perú con los otros países del Grupo Andino, la diversificación se mantuvo durante los dos períodos, por lo menos cuantitativamente, aunque con algunas variaciones en su composición, tal como es el caso del comercio Perú-Venezuela, en el cual, durante los años noventa apareció el sector Industria del curtido, adobo y teñido de pieles como nuevo y desapareció el sector Fabricación de productos minerales no metálicos en relación al período 1980-1990. En el caso de Perú-Colombia, se mantuvo la diversificación del comercio en 5 sectores, pero durante el período 1990-94 aparecieron como nuevos los sectores: Industria del curtido, adobo y teñido de pieles; y Preparación y fabricación de productos de madera, mientras desaparecieron los sectores de Fabricación de productos minerales no metálicos; y Fabricación de muebles, instrumentos de música, juegos y

juguetes y otras industrias manufactureras, en comparación con el comercio que se mantuvo durante los años 80' (Cuadros N° 13, 18 y 19).

Si tenemos en cuenta la regularidad presentada en el comercio intraindustrial durante todo el período 1980-1994, para el intercambio entre Perú y Bolivia, el índice de Grubel-Lloyd Básico no nos muestra ningún sector que haya mantenido regularidad en el comercio durante este período, a diferencia de lo que indica el índice de Grubel-Lloyd Ajustado, el cual muestra que existió regularidad en el comercio intraindustrial en un sector de producción, el de Fabricación de sustancias químicas básicas, productos químicos y fibras manufacturadas.

En el caso del comercio intraindustrial de Perú y Colombia para todo este período, el Índice de Grubel-Lloyd Básico, muestra regularidad en el comercio en 4 sectores, y el Índice Ajustado de Grubel-Lloyd presenta 3 sectores: Fabricación de pasta de madera, papel y cartón y artículos de papel y cartón; Fabricación de productos de refinación de petróleo, productos de hornos de coque y combustible nuclear; y Fabricación de muebles, instrumentos de música, juegos y juguetes y otras industrias manufactureras) que muestran regularidad en el comercio intraindustrial.

Para el análisis del caso Perú-Ecuador, el Índice Básico de Grubel-Lloyd no muestra ningún sector con regularidad en el comercio durante los años 1980-94 y, en cambio, el Índice de Grubel-Lloyd Ajustado presenta 3 sectores (Fabricación de pasta de madera, papel y cartón y artículos de papel y cartón; Fabricación de productos de refinación de petróleo, productos de hornos de coque y combustible nuclear; y Otros productos de oficina) que mostraron regularidad en el comercio intraindustrial durante todo el período.

El comercio de Perú con Venezuela, muestra, de acuerdo al Índice de Grubel-Lloyd Básico, que existió regularidad en el comercio intraindustrial durante los años 80' y 90' en sólo un sector (fabricación de otros tipos de maquinaria de uso especial), mientras que el Índice Ajustado de Grubel-Lloyd presenta 4 sectores son regularidad en el comercio intraindustrial para todo este período.

2.3 A manera de balance

En los años noventa se impulsó en el Perú el más radical proceso de liberalización de América Latina, donde el aspecto comercial fue uno de los componentes. Pero también a partir de 1992 se produjo un virtual retiro del Grupo Andino, tratándose de privilegiar los convenios bilaterales con los países socios.

Algunos de estos cambios institucionales son reseñados en el último capítulo del trabajo; y constituyen el telón de fondo de las relaciones comerciales que hemos analizado.

Una primera constatación es que, con el proceso de apertura, han disminuido el número de sectores de comercio intraindustrial significativo. Esto es más importante en la relación con Colombia y Venezuela (nuestro principal socio comercial andino en el primer caso; mientras con el segundo tuvimos una excelente diversificación en los ochenta, que hoy se matiza). La excepción es Bolivia, donde se incrementan los sectores significativos. Aunque en términos comerciales no es el socio mayor ni mucho menos, muestra una perspectiva interesante, sobre todo si se concretan los proyectos de integración fronteriza en marcha. Puede ser un eje interesante que potencie las relaciones con Mercosur y constituye un complemento de los nexos con esos países, particularmente Brasil.

De otra parte, también hay que rescatar que se mantienen un conjunto de sectores importantes, sobre todo por el grado de elaboración que representan. Si bien algunos han dejado de ser significativos, hay otros que los han reemplazado por lo menos parcialmente. Se deben hacer estudios más específicos que busquen señalar las herramientas que permitan mantener de forma más permanente un amplio abanico de opciones.

El problema no parece residir en la apertura en sí misma, sino en el hecho que solo tienen vigencia los espacios de libre comercio en lo estipulado por los acuerdos bilaterales. Pero, mientras el Perú no suscriba el arancel externo común y tenga las mismas reglas de juego que sus

socios, esta dinámica intraindustrial puede verse afectada.

Por supuesto que la política macroeconómica global juega un rol decisivo en esta situación, pero la estamos tomando como un dato en el análisis. A pesar de existir una estructura de precios relativos que no favorece al sector exportador en general, e industrial en particular (retraso cambiario, tasas de interés superiores a las internacionales, sobrecostos energéticos, etc.), se mantiene una dinámica interesante². En otras palabras, a pesar de la política macro y de una apertura e integración parciales que no se adhieren a las reglas de una Unión Aduanera, existe comercio intraindustrial no desdeñable, que debe ser potenciado.

Tampoco se pueden obviar los serios perjuicios que la apertura ha causado al sector industrial, ni los desbalances existentes con los socios latinoamericanos. A pesar del déficit con el Grupo Andino existe comercio intraindustrial significativo. Esto no se presenta en la misma magnitud con otros bloques regionales y extrarregionales (tal como veremos en la siguiente sección). Con el resto del mundo puede haber superávit pero se trata del comercio de bienes primarios principalmente.

En cualquier caso, una eventual salida del Grupo Andino, como en la práctica se ha consumado (sobre este punto argumentamos al final del trabajo), eliminaría este comercio intraindustrial que persiste a pesar de las condiciones adversas que, por el momento, enfrenta el sector productivo nacional.

Estos resultados coinciden con los encontrados por Sourrouille y Lucángeli³ para Mercosur. Los autores demuestran la importancia del

-
2. FERRARI (1993), analiza el impacto de dichas variables en los flujos intrarregionales para el Perú.
 3. SOURROUILLE, J.V. y LUCANGELI, J. "El intercambio comercial argentino-brasileño. Un examen del comercio intraindustrial", BID-INTAL, Buenos Aires, 1992.

comercio intraindustrial en ese bloque, descartando una desaparición de sectores productivos con el proceso de integración. Aunque también sobre los límites del proceso, derivados sobre todo de la discusión sobre los beneficiarios de la integración, sean países o agentes económicos específicos. También depende obviamente de la política económica en general, pero hay otras experiencias que vale la pena retomar.

El comercio intraindustrial se ha fortalecido en el Asia por la horizontalidad de las relaciones entre Japón y los países asiáticos vecinos cambiando el rol de reexportadores de productos terminados, en base al suministro por parte de Japón de productos semielaborados. El rol de la integración regional fue crucial en el fomento de la exportación de manufacturas para la conquista de mercados extrarregionales y la internacionalización⁴.

El Perú perdería esta posibilidad retirándose en la práctica del Grupo Andino, o buscando solo una zona de libre comercio vía acuerdos bilaterales.

NOTAS METODOLOGICAS⁵

Las fuentes de información han sido básicamente tres: La Junta de Acuerdo de Cartagena (JUNAC), la Dirección de Estadística e Informática de la Superintendencia Nacional de Aduanas (SUNAD), y las Cámaras Empresariales. Por supuesto, se recurrió también al Banco Central de Reserva (BCR), y al Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

En base a dicha información se procedió a:

4. KUWAYAMA, M. "Regionalización abierta de América Latina para su adecuada inserción internacional". Serie de Documentos de Trabajo N° 20, Santiago de Chile, CEPAL, 1993.
5. La construcción de los índices se realizó tomando en cuenta los datos de exportaciones e importaciones en base a la tercera revisión del CIIU.

- a) Construir una matriz de comercio intrarregional para el Perú y sus países socios, en el actual contexto liberal.
- b) Medir el comercio intraindustrial en base principalmente al índice Grubell-Lloyd (Básico y Ajustado).
- c) Se identificaron los sectores de mayor interés (Mayor valor agregado o volumen), estableciendo además frecuencias y regularidad del comercio, sea este intraindustrial o no.

El índice usado para medir el comercio intraindustrial entre los países del GRAN ha sido el de Grubell-Lloyd. La formulación utilizada es la siguiente:

$$C = \frac{|(X_i + M_i) - |X_i - M_i||}{(X_i + M_i)} * 100$$

C va de 0 a 1. Si es 0, hay especialización interindustrial plena. Si es 1, hay especialización intraindustrial plena.

El índice mide la importancia relativa de las exportaciones del sector *i* compensadas por importaciones de dicho sector, como porcentaje del comercio total en el sector⁶.

Grubel-Lloyd básico es limitado en la medida del alcance de la especialización intraindustrial para un país en un determinado tiempo, pero su comparación en el tiempo y entre países puede usarse como indicador de las tendencias de especialización.

Es particularmente relevante este cálculo cuando se comparan países similares. En efecto, en el caso de países con grados de industrialización parecidos, proximidad geográfica y, en especial, al interior de un grupo de integración, los riesgos de sesgos en la medición disminuyen.

6. GRUBELL, H. y LLOYD, P. The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade. *Economic Record*, 47. 1971. pp. 494-527.

Adicionalmente para poder comparar los grados de especialización intraindustrial se usó el criterio de que para un índice $C > 50$, se tiene especialización intraindustrial significativa.

Además se tomó un criterio de frecuencia, seleccionando los sectores que eran significativos durante más de la mitad del período de análisis considerado.

Dada la existencia de sesgo en el comercio intraindustrial por la presencia de comercio, se usó el ajuste de Grubell-Lloyd, al que hacen referencia Greenaway-Milner.

Se proporciona así una medida del comercio intraindustrial promedio que hubiera existido si se hubiera dado un balance global en el comercio, en las transacciones consideradas.

La fórmula utilizada es la siguiente:

$$B_j(\text{adj}) = [\sum(X_j+M_j) - \sum |X_j-M_j|] / [\sum(X_j+M_j) - |\sum X_j - \sum M_j|] = B_j / (1 - k),$$

donde:

$$k = |\sum X_j - \sum M_j| / \sum(X_j+M_j)$$

Se multiplicó el índice por 100, y los criterios de importancia relativa del mismo fueron aquéllos utilizados en el caso del índice básico de Grubell-Lloyd.

Se puede demostrar que este índice es formalmente idéntico al índice de predicción formulada por Tornell⁷. Se propone que para determinar con quiénes es factible el comercio intraindustrial, se puede analizar la participación del mismo en el volumen total del comercio realizado bajo las barreras al comercio existentes. A mayor índice en-

7. TORNELL, Aaron, ¿Es el libre comercio la mejor opción? Comercio Heckscher-Ohlin vs. Comercio Intraindustrial. En: El Trimestre Económico, Jul.-Sept. 1986.

tre los países serán mayores las similitudes y por tanto, será mayor la probabilidad de que se genere un comercio intraindustrial al liberalizar el comercio bilateral.

1. SECTORES ELIMINADOS

Para realizar el análisis, se eliminaron aquellos sectores que tuvieron un sólo movimiento comercial durante el año (ya sea exportación o importación), pues, al utilizar este tipo de datos se obtenían índices de comercio intraindustrial con los valores máximos de 100 ó 1 según sea el índice o el porcentaje utilizado.

2. INDICES DE BLOQUES

Para obtener los índices de Perú con el Grupo Andino en conjunto, se sumaron el total de las exportaciones e importaciones de los países miembros de GRAN por cada año, hasta obtener cifras de exportaciones e importaciones del Grupo Andino anuales, por separado, y luego se procedió a aplicar las fórmulas correspondientes para obtener los respectivos índices. El mismo procedimiento se utilizó para obtener los índices de comercio intraindustrial del Perú con Mercosur.

3. INDICES PROMEDIO

Para obtener los índices promedio de comercio intraindustrial se tomaron como base, sólo los índices que presentaron valores significativos, es decir, en el período 1990-1994, de los 5 valores que pudieron aparecer, fueron tomados en cuenta para el cálculo sólo los sectores que contaron con tres o más valores significativos (índices mayores a 50 ó a 0.5 según sea el caso), de los cuales se obtuvo un promedio simple.

Capítulo III:

EL COMERCIO INTRAININDUSTRIAL CON MERCOSUR Y LOS BLOQUES EXTRARREGIONALES

I. MERCOSUR EN LOS NOVENTA

En las secciones anteriores hemos revisado el comportamiento del comercio en el Grupo Andino, comparando los resultados producidos durante la apertura económica con los de la "década perdida", realizando algunas digresiones al respecto. En esta sección evaluaremos el comportamiento de los índices utilizados con los países del Mercosur y, en la parte final, haremos una breve comparación con los hallazgos encontrados para el Grupo Andino.

I.1 El índice de Grubel-Lloyd básico (Cuadro N° 20)

Para el Mercosur como bloque, se presentan 4 sectores con comercio intraindustrial significativo y regular. Se trata de un sector de productos alimenticios (Frutas y especias) que obtiene el más alto valor, Hilados, tejidos y acabados; Química básica y Armas y municiones. Salvo el segundo sector, el resto no es significativo en el comercio específico, país por país, del Mercosur, lo cual puede mostrar que, a pesar de que un país no constituya un mercado suficiente, el Mercosur como bloque si le permitiría a las empresas la formación de economías de escala u otras ventajas que propician comercio intraindustrial. Aun-

que haremos una comparación con el Grupo Andino más adelante, vale la pena señalar que existe una notoria menor diversificación en el Mercosur.

Cuadro N° 20
INDICE GRUBEL-LLOYD BASICO PROMEDIO*
PERU-MERCOSUR 1990-1994

SECTOR	PERU ARGENTINA	PERU BRASIL	PERU URUGUAY	PERU PARAGUAY	PERU MERCOSUR
0111		81			
0113					87
1711(3211)			75		74
2411					75
2899(3811)	75				
2720(3819)			56		
2924(3824)	73				
2927					56
N° de Sectores	2	1	2	0	4

* Los números entre paréntesis corresponden a CIUU con nomenclatura 2.

Fuente: SUNAD

Elaboración: Propia

Si se analiza por países, podemos observar que con Paraguay no existe ningún sector que muestre comercio intraindustrial significativo. No solo es marginal el volumen de comercio en general con este país, sino que el "two way trade" significativo, es inexistente.

No es el caso de Uruguay. Si bien los volúmenes de intercambio no son muy importantes (aún cuando son crecientes en el último período), se presenta comercio intraindustrial significativo en 2 sectores: Hilados, tejidos y acabados; y, Productos primarios de metales no ferrosos. La primera actividad, de mayor valor agregado, es la que tiene mayor índice promedio (75).

Con Brasil, nuestro principal socio comercial del Mercosur, solo existe un sector significativo de acuerdo al indicador utilizado. Se trata del sector de Productos agrícolas, que no forma parte del sector manufacturero y, por lo tanto, tiene menor valor agregado en términos relativos, lo cual no es muy alentador desde la perspectiva de una estrategia de diversificación de exportaciones.

Con Argentina tenemos 2 sectores: Maquinaria para explotación de minas y para obras de construcción; y Fabricación de artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería. Este último caso específicamente se trata de Fabricación de artículos de metal de uso doméstico (cuchillos, utensilios); Herramientas de mano del tipo del utilizado en la agricultura, ganadería y jardinería; herramientas de fontanería, carpintería y otros oficios, cerraduras y artículos de ferretería en general.

Se puede apreciar que utilizando el Índice de Grubel-Lloyd Básico, no se presentan sectores comunes en el comercio del Perú con estos países. En general se trata de actividades ligadas al sector primario y a la construcción, salvo una rama de textiles y de química básica, que se presenta con Uruguay y el Mercosur como bloque, respectivamente.

1.2 El índice de Grubel-Lloyd ajustado (Cuadro N° 21)

Como ya señalamos, este índice (en la versión utilizada) mide el comercio intraindustrial suponiendo equilibrio en el balance global de las transacciones realizadas. Esto supone un mayor nivel de agregación y, por lo tanto, una mejora en el número de sectores que tienen este tipo de comercio.

A pesar de ello, con Paraguay no existen sectores con las características de "two way trade". Es claro entonces, considerando los resultados previos que, durante un buen tiempo, el comercio con este país será básicamente intersectorial con actividades de bajo valor agregado relativo, o existirá unidireccionalidad de los flujos de comercio en una serie de sectores.

Cuadro N° 21
 INDICE GRUBEL-LLOYD AJUSTADO PROMEDIO
 PERU-MERCOSUR 1990-1994

SECTOR	PERU ARGENTINA	PERU BRASIL	PERU URUGUAY	PERU PARAGUAY	PERU MERCOSUR
01		71			84
17	90		95		87
18	100				91
19					88
20	100				
21		100			100
22	100				97
24	99	77	98		86
25	100	100			100
26					84
28	100	100	69		100
29	85				93
31	81				95
32					100
33	100	100			100
34	84	100			100
36	93	100			85
N° de Sectores	12	8	3	0	16

Fuente: SUNAD
 Elaboración: Propia

En el caso de Uruguay, se ratifican los dos sectores que identificamos con el Índice Grubel-Lloyd Básico (Industria textil y de cuero; y Fabricación de productos metálicos), y aparece un sector nuevo: Fabricación de Sustancias Químicas Básicas, Productos Químicos y Fibras Manufacturadas, que corresponde al sector de la Industria Química.

Con Brasil aparecen 7 nuevos sectores, además del que se detectó con el índice básico. En 6 de los mismos el valor de comercio intraindustrial es máximo, lo cual evidencia un gran potencial en el comercio con nuestro principal socio comercial del Mercosur, y en actividades industriales, con valor agregado significativo.

Estos sectores pertenecen al de la industria del papel (Fabricación de pasta de madera, papel y cartón y artículos de papel y cartón), la Industria Química (Fabricación de sustancias químicas básicas, productos químicos y fibras manufacturadas; y Fabricación de productos de plástico y otros productos de caucho), Fabricación de productos metálicos (Fabricación de productos elaborados de metal; Fabricación de equipo médico y quirúrgico, de aparatos ortopédicos, de instrumentos y aparatos para medir, verificar y ensayar, navegar y otros fines; y Fabricación de carrocerías para vehículos automotores y remolques y semiremolques), y el de otros productos manufacturados diversos (Fabricación de muebles, instrumentos de música, juegos y juguetes y otras industrias manufactureras).

Como se observa, la mayor diversificación está en los sectores químicos y en la fabricación de productos metálicos.

Con Argentina se ratifican los sectores de fabricación de productos metálicos, donde se produce una significativa diversificación (Fabricación de productos elaborados de metal, Fabricación de maquinaria de uso general, maquinaria herramienta y maquinaria de uso especial; Fabricación de equipo eléctrico; Fabricación de equipo médico y quirúrgico, de aparatos ortopédicos, de instrumentos y aparatos para medir, verificar y ensayar, navegar y otros fines; y Fabricación de carrocerías para vehículos automotores y remolques y semiremolques). Los índices son bastante buenos, pues oscilan entre 80 y el valor máximo. Pero se presentan además el sector de la Industria textil y de cuero (Preparación y acabado de productos textiles; y Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles y artículos de piel y calzado), Industria de madera y muebles (Preparación y fabricación de productos de madera), Industria del papel (Fabricación de pasta de

madera, papel y cartón y artículos de papel y cartón; y Actividades de edición e impresión), Industria Química (Fabricación de sustancias químicas básicas, productos químicos y fibras manufacturadas; y Fabricación de productos de plástico y otros productos de caucho). Aquí también los índices oscilan entre 80 y 100.

Para todos los países (excepto Paraguay), hay 2 sectores que se presentan sistemáticamente: Fabricación de sustancias químicas básicas, productos químicos y fibras manufacturadas; y Fabricación de productos elaborados de metal. Además, la Industria textil y de cuero para Uruguay y Argentina, y otros 3 sectores que sistemáticamente se presentan para Brasil y Argentina: Fabricación de equipo médico y quirúrgico, de aparatos ortopédicos, de instrumentos y aparatos para medir, verificar y ensayar, navegar y otros fines; Fabricación de carrocerías para vehículos automotores y remolques y semiremolques; y Fabricación de muebles, instrumentos de música, juegos y juguetes y otras industrias manufactureras.

En suma, suponiendo que exista equilibrio en el comercio global de los sectores involucrados, se presenta un potencial significativo en el comercio de Perú con Mercosur. Existe una interesante diversificación de sectores que no se captan al utilizar el índice Grubel-Lloyd Básico.

Este potencial es principalmente con Brasil y Argentina, nuestros principales socios de Mercosur. Es decir, pueden ser útiles en la estrategia de fomentar las exportaciones industriales y el comercio intraindustrial, en la perspectiva de mejorar nuestra inserción en la economía internacional. Acuerdos de integración como el Mercosur y el Grupo Andino parecen ser funcionales a tal estrategia. Esto se hace más evidente si observamos los índices de Perú-Mercosur como bloque (ya que se añaden varios sectores a los ya considerados).

Resulta necesario ahora comparar las similitudes y diferencias que presenta el comercio intraindustrial con ambos bloques.

Cuadro N° 22
 INDICE GRUBEL-LLOYD BASICO PROMEDIO
 PERU-MERCOSUR 1990-1994

SECTOR	P-GRAN	P-B	P-C	P-E	P-V	P-Mercosur	P-A	P-B	P-P	P-U
0111				75				60		
0113						87				
0122	67									
1429	62									
1533	82									
1711						74				75
1721	49									
1730	79		78							
1911			73							
1912		73			73					
2029	59		71							
2219	78									
2320			78							
2411	91		71			75				
2423	74		72	85						
2424	84			82						
2429				66						
2430	83		71							
2699	80									
2720		71								56
2899	69						75			
2912	75			63						
2913	80									
2919	66				55					
2922	62		61							
2924		64		51	48		73			
2926	46									
2927						56				
2929	84		70							
3110			87							
3312	68									
3610					48					
3693			71							
3694	59									
3699	64									
N° de Sectores	22	3	11	6	4	4	2	1	0	2

Fuente: SUNAD

Elaboración: Propia

Cuadro N° 23
INDICE GRUBEL-LLOYD AJUSTADO PROMEDIO
PERU-MERCOSUR 1990-1994

SECTOR	P-GRAN	P-B	P-C	P-E	P-V	P-Mercosur	P-A	P-B	P-P	P-U
01			97	80		84		71		
14	99									
17	59	87			86	87	90			95
18	98		97		93	91	100			
19	100	100	92			88				
20	97						100			
21	100	86	100	98	100	100		100		
22	90	100	89	68	88	97	100			
23	100		100	100						
24		100	91	63	63	86	99	77		98
25	100	100	100	69	98	100	100	100		
26	73					84				
27		97								100
28	97	93	91	96	95	100	100	100		69
29	79	60	67		78	93	85	100		
30						100	100			
31	83	84	91			95	81			
32	94					100				
33	94		100	72		100	100	100		
34	97		100		88	100	84	100		
35		86								
36	66		79			85	93	100		
N° de Sectores	17	11	14	8	9	17	13	9	0	4

Fuente: SUNAD
Elaboración: Propia

1.3. Una comparación con el Grupo Andino

En primer lugar, destacar la gran diferencia del número de sectores significativos de comercio intraindustrial (Grubel-Lloyd Básico) que se encuentra con el Grupo Andino respecto al Mercosur. En este caso solo se encuentran sectores aislados (uno por país) y predominantemente en actividades de menor valor agregado relativo.

Hay casos extremos como el de Paraguay, país con el que no existe este tipo de comercio. Esta situación sólo es comparable con el caso boliviano en el Grupo Andino, aunque con Paraguay, la situación es extrema, ya que aun considerando el índice de Grubel-Lloyd Ajustado, no existen intercambios significativos intraindustriales.

El índice Grubel-Lloyd Ajustado, en la medida que supone equilibrio en el balance global de los intercambios considerados, mide más precisamente el potencial de comercio intraindustrial¹. Tal como hemos reseñado, el número de sectores en Mercosur se incrementa sustancialmente abarcando una amplia gama de sectores, que se señalaron en la sección anterior. Estos sectores coinciden centralmente con los encontrados para el Grupo Andino. (Cuadros N° 22 y 23).

A continuación revisaremos brevemente similitudes y diferencias con los 2 índices considerados. Comparando los índices básicos se observa una diferencia abismal ya que en la relación Perú-GRAN se presentan 22 sectores con comercio intraindustrial significativo. Considerando país por país la relación más importante es con Colombia (11 sectores), Ecuador (6 sectores), Venezuela (4 sectores) y Bolivia (3 sectores).

En la relación con Mercosur, país por país, se llega a un máximo de 2 sectores con comercio intraindustrial significativo (Argentina y Uruguay). Con Brasil, el principal socio comercial en ese bloque, sólo hay un sector; y con Paraguay, ninguno.

1. Véase los trabajos reunidos en: STEINER, J. "Afluencia de capitales y estabilización en América Latina", Bogotá, Fedesarrollo, 1994.

Tomando en cuenta país por país, existe coincidencia en el sector de Fabricación de maquinaria para la explotación de minas y canteras y para obras de construcción en la relación con Argentina, Venezuela, Ecuador y Bolivia, con el índice más elevado para nuestro socio gaucho (73). Otro sector, Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos, caracteriza las relaciones con Uruguay y Bolivia.

En general, se trata de industrias vinculadas con actividades extractivas primarias. No sólo el número de sectores es ínfimo con los países integrantes de Mercosur, sino que principalmente se trata de actividades de menor valor agregado relativo. Existe pues una diferencia cualitativa respecto al Grupo Andino donde hay una amplia gama de sectores industriales cuyo comercio es peculiar no solo respecto a bloques extrarregionales, sino inclusive respecto a Mercosur.

Ahora, potencialmente, el Mercosur también brinda excelentes posibilidades de diversificación de nuestras exportaciones y debe ser un indicador que motive una negociación más agresiva con estos países, sea en las relaciones bilaterales, o como bloque, desde el Grupo Andino.

Así se evidencia en el Cuadro N° 23, donde se puede apreciar que utilizando el índice Grubel-Lloyd Ajustado tenemos 17 sectores significativos tanto para el Grupo Andino como para Mercosur, considerándolos como bloques. En las relaciones país por país, es particularmente relevante el caso con Brasil (13 sectores) y Argentina (9 sectores), y en menor grado Uruguay (4 sectores), ya que con Paraguay no se reporta ningún sector. Respecto a los socios andinos, Colombia es el más relevante (14 sectores), así como Bolivia (11 sectores) que muestra un gran cambio respecto a la situación presentada con el índice básico, Venezuela (9 sectores) y Ecuador (8 sectores).

Salvo el sector de Preparación y fabricación de productos de madera; y Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática; el resto de sectores relevantes en el comercio con los socios de Mercosur, lo son también en el Grupo Andino, sobre los que ponderamos sus virtudes anteriormente. Tenemos una amplia gama de secto-

res tales como la Preparación y acabado de productos textiles; Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles y artículos de piel y calzado; Industria del curtido, adobo y teñido de pieles, y fabricación de artículos de piel; Fabricación de pasta de madera, papel y cartón y artículos de papel y cartón; Actividades de edición e impresión; Fabricación de productos de plástico y otros productos de caucho; Fabricación de productos minerales no metálicos; Fabricación de productos elaborados de metal; Fabricación de maquinaria de uso general, maquinaria herramienta y maquinaria de uso especial; Fabricación de equipo eléctrico; Fabricación de otros tipos de equipo eléctrico; Fabricación de equipo médico y quirúrgico, de aparatos ortopédicos, de instrumentos y aparatos para medir, verificar y ensayar, navegar y otros fines; Fabricación de carrocerías para vehículos automotores y remolques y semiremolques; y Fabricación de muebles, instrumentos de música, juegos y juguetes y otras industrias manufactureras; que son comunes al comercio con ambos bloques. En estos sectores los índices son bastante altos, y en varios los índices correspondientes a Mercosur son superiores.

La complementariedad en la relación con ambos bloques parece ser una derivación de esta evidencia empírica. En teoría, los datos sugieren que este tipo de comercio se incrementaría sustancialmente en caso de una plena participación del Perú en el Grupo Andino, y de una relación fluida con Mercosur. Cabe recordar sin embargo las cifras presentadas en el primer capítulo, donde se muestran los resultados comerciales sistemáticamente deficitarios para el Perú, constituyendo el déficit con estos bloques el más importante en su intercambio a escala mundial.

Estos resultados son coherentes con los que encuentra Baumann² analizando el comercio intraindustrial de Argentina, Brasil, México, Colombia, Chile y Uruguay. Este tipo de comercio ha cobrado mayor

2. BAUMANN, Renato: "Una evaluación del comercio intraindustrial en la región" Revista de la CEPAL N° 48, Diciembre 1992.

importancia en América Latina, siendo un componente cada vez más relevante del comercio bilateral. Nosotros pensamos que los acuerdos de integración pueden contribuir decisivamente a fortalecer ese proceso.

2. COMERCIO INTRAINDUSTRIAL CON BLOQUES EXTRARREGIONALES

En esta sección se presentan los cálculos de uno de los índices utilizados, para fines de comparación cualitativa. Se pretende mostrar la evaluación empírica que permita contrastar el tipo de comercio con cada bloque y la diferenciación existente.

Se hace una comparación de los valores que nos muestra el índice de comercio intraindustrial de Grubel-Loyd Básico del Perú con bloques extrarregionales como Europa y Asia en su conjunto, y con Estados Unidos, para los años 1990 y 1994. Se pueden encontrar ciertos cambios en los patrones de comercio que vale la pena comentar.

En general, analizando el año 1994 con relación a 1990, se nota una reducción del número de sectores que muestren comercio intraindustrial del Perú con los diferentes bloques. Si tomamos en cuenta los sectores con comercio significativo, se repite la tendencia a disminuir el número de sectores, con una excepción, en el caso de Estados Unidos, que de 10 sectores con índice significativo pasa a 11 sectores, por el aumento en el comercio significativo en las industrias relacionadas a la Elaboración de productos alimenticios (que compensa la disminución de este comercio en otros sectores).

Si realizamos un análisis bloque por bloque, comparando ambos años, encontramos que en el caso de Estados Unidos, hubo un aumento en el número de sectores con comercio intraindustrial significativo (de 10 a 11 sectores), con la salvedad de que se dieron cambios cualitativos en el comercio intraindustrial significativo. De tener un sector con un índice importante en el sector de Elaboración de productos alimenticios en el año 1990, se pasó a tener un comercio intraindustrial significativo en 6 sectores de esta rama industrial.

Los resultados muestran que desaparecen casi en su totalidad los sectores relacionados a las Industrias del metal y otras industrias manufactureras. El hallazgo fundamental se encuentra en el Cuadro N° 24. Son sólo tres los sectores que han mantenido comercio intraindustrial significativo durante los años estudiados. Estos sectores son Producción de jugos y extractos vegetales, goma laca, y materias pécticas (con índices intraindustriales de 56 para el año 1990 y 79 para 1994); Elaboración de otros productos alimenticios (con un índice de comercio intraindustrial de 85 para 1990 y de 88 en 1994); y Aserrado y cepilladura de madera (con índices de 82 y 61 para los años 1990 y 1994 respectivamente).

Analizando el Cuadro N° 25, que se refiere al comercio con Europa como un bloque en los años 1990 y 1994, de 16 sectores con comercio intraindustrial significativo en el año 1990, se pasó a tener comercio significativo sólo en 10 sectores. Al igual que con Estados Unidos, hubo una recomposición en los sectores que muestran índices significativos, habiendo desaparecido para el año 1994, los sectores relacionados con la Industria del metal e Industria manufacturera y surgido, como contraparte, índices significativos en sectores que no tienen relación con la actividad industrial.

De los 16 sectores con los que se obtiene un índice de comercio intraindustrial importante para 1990, sólo se tiene continuidad en el comercio significativo con 3 de ellos. Estos sectores son: Producción de huevos (que tenía un índice intraindustrial de 86 en 1990 y luego de 55 en 1994); Carbonato de bario y molidos (con índices de comercio intraindustrial de 94 para 1990 y 87 para 1994); y Fabricación de recipientes de madera (que obtiene índices intraindustriales de 51 y 82 para los años 1990 y 1994, respectivamente).

En el caso del comercio con Asia (Cuadro N° 26), obtenemos resultados similares a los que mostramos anteriormente. Hubo una reducción en el número de sectores con un índice de comercio significativo (pasando de 10 a 9 sectores con un nivel de comercio importante), y teniendo también cierto grado de recomposición en los sectores

Cuadro N° 24
INDICE DE GRUBEL-LLOYD BASICO
PERU-USA

CIU	ESTADOS UNIDOS-90	ESTADOS UNIDOS-94	CIU	ESTADOS UNIDOS-90	ESTADOS UNIDOS-94
0111	4	7	2212		11
0112	53	19	2213	86	0
0121	3	30	2219	0	12
0122	3	23	2221	2	1
0200	56	79	2222	1	
0500	0	2	2320	45	69
1310		37	2411	29	18
1320	0	6	2412		1
1421	1	37	2413	3	0
1429	1	2	2422	0	1
1513	10	69	2423	6	7
1514	5	71	2424	23	3
1520	22		2429	40	17
1531	0	2	2430	32	0
1532	37	2	2511	21	13
1533	1	1	2519	2	1
1541		49	2520	1	2
1542	38	95	2610	30	0
1543	1	51	2693	3	0
1549	85	88	2694		3
1551	24	4	2699	89	11
1553		78	2720	3	0
1554	31	0	2893	3	0
1711	18	69	2899	42	0
1721	12	26	2912	5	0
1722	18	8	2919	1	0
1723	14		2924	1	0
1729	6	4	2927	39	0
1730	98	4	3130	36	0
1810	1	1	3140	4	0
1820		1	3150	3	0
1911	39	81	3430	8	0
1912	60	39	3511	9	0
1920	57		3530	2	0
2010	82	61	3610	45	0
2021	2	32	3692	20	0
2022	3	0	3693		25
2023	1	39	3694	37	0
2029	65	43	3699	43	17
2109		1	9214	9	0
2211	18	10			
N° Sectores	33	36	N° Sectores	34	17

Fuente: ADUANAS

Elaboración: Propia

Cuadro N° 25
INDICE DE GRUBEL-LLOYD BASICO
PERU-EUROPA

CIU	EUROPA 90	EUROPA 94
0111	5	52
0112	27	9
0121	84	32
0122	86	55
0140		70
0200	57	99
0500	1	0
1320	0	0
1410	1	22
1421	94	87
1429	16	38
1511	74	38
1513	0	2
1514	15	3
1531	4	10
1532	3	0
1533	0	0
1542	0	4
1543	0	34
1549	4	56
1551	2	0
1522	27	0
1553		3
1554	2	1
1711	1	7
1721	69	0
1722	10	10
1723	1	
1729	7	62
1730	43	1
1810	0	3
1911	8	13
1912	55	92
1920	1	0
2010	43	0
N° Sectores	27	25

CIU	EUROPA 90	EUROPA 94
2021	22	
2022	69	18
2023	51	82
2029	52	29
2211		5
2219		2
2320		3
2411	42	20
2421	31	4
2422	77	
2423	2	6
2424	49	12
2429	16	15
2430	11	1
2520		1
2610	17	
2691	50	
2695		11
2699	4	59
2720	1	
2899	80	
2912	24	
2919	1	
2927	53	
3000	89	
3150	1	
3410	1	
3610	12	
3691	1	
3692	74	
3693		7
3694	71	
3699	43	11
9214	1	
N° Sectores	28	17

Fuente: SUNAD
 Elaboración: Propia

de comercio relevante, pues para el año 1994 se encuentran índices significativos en sectores relacionados a la industria textil (que no existían en 1990) mientras desaparece el comercio significativo en sectores relacionados con la Elaboración de productos alimenticios.

De la misma manera, podemos observar que son sólo dos los sectores con los que se mantiene un comercio intraindustrial significativo durante los dos años de análisis. Estos sectores son: Plantas y semillas (que pasa de un índice de 89 en 1990 a uno de 97 en 1994); y la Fabricación de otros productos de madera, Fabricación de artículos de corcho, paja y materiales trenzables (con un índice de comercio intraindustrial de 62 en el año 1990 y de 61 en 1994).

A continuación presentamos un cuadro resumen que muestra los sectores que mantuvieron comercio intraindustrial significativo en los dos años analizados entre Perú y los diferentes grupos extrarregionales.

INTERCAMBIOS	SECTOR
<ul style="list-style-type: none"> • Perú - Estados Unidos 	Producción de jugos y extractos vegetales, goma laca y materias pécticas; Elaboración de otros productos alimenticios; y Aserrado y cepilladura de madera.
<ul style="list-style-type: none"> • Perú - Europa 	Producción de huevos; Producción de carbonato de bario natural y molidos; y Fabricación de recipientes de madera.
<ul style="list-style-type: none"> • Perú - Asia 	Plantas y semillas; y el sector Fabricación de otros productos de madera: fabricación de artículos de corcho, paja y materiales trenzables

Fuente: Elaboración Propia a partir de SUNAD.

En suma, los datos son reflejo de las características de nuestro comercio internacional, donde el intercambio con los bloques extrarregionales es fundamentalmente intersectorial.

Si se aplica con rigurosidad la misma metodología utilizada para definir comercio intraindustrial significativo para el Grupo Andino y Mercosur, este es poco relevante. Existen pocos sectores, que inclusive se reducen con el proceso de apertura económica.

Se confirma así la diferencia cualitativa existente en las relaciones del Perú con el Grupo Andino (y en menor medida con el Mercosur). En el caso de los bloques extrarregionales, los sectores no están estrictamente ubicados en la actividad industrial. Si se compara con los resultados obtenidos para los bloques regionales, el contraste es evidente³.

Con Estados Unidos, los sectores vinculados a productos alimenticios adquieren mayor relevancia; mientras que con Europa fundamentalmente son bienes primarios o actividades de menor valor agregado relativo; y con el Asia son los productos textiles los que muestran mayor dinamismo.

Cabe recordar que mientras con Europa tenemos superávit, con Estados Unidos tenemos un déficit significativo, así como con un grupo de países asiáticos de donde provienen los textiles. El incremento de importaciones estaría afectando la producción nacional, a raíz de la apertura, como ha sido demostrado por la Sociedad Nacional de Industrias en diversas publicaciones.

Mientras que la apertura económica ha producido un reordenamiento entre los sectores de comercio intraindustrial significativo (aun cuando exista una disminución del número de sectores) en el comercio con nuestros socios andinos; en los casos de Estados Unidos y Asia,

3. Además, al considerar bloques y no países individuales, debe existir en este caso, alguna sobreestimación de índices y sectores, tal como se encontró en los cálculos para el Grupo Andino y Mercosur.

Cuadro N° 26
 INDICE DE GRUBEL-LLOYD BASICO
 PERU-ASIA

CIUI	ASIA-90	ASIA-94	CIUI	ASIA-90	ASIA-94
0111	11	53	1912	94	30
0112	89	97	1920	92	0
0113	3	21	2010	4	0
0122	0	55	2021		20
0200	1	23	2022	94	0
0500	1	18	2029	62	61
1320	1	0	2211	4	0
1410	90	23	2320	44	4
1421	0	10	2330		71
1429	32	77	2411	16	0
1511	0	14	2413	0	4
1513	6	16	2422	0	8
1514	0	2	2423	0	12
1541	0	28	2424	0	1
1549	71	44	2429	0	56
1551	71	25	2430	50	0
1552	0	13	2519	1	0
1553		10	2520	38	0
1554		6	2610	16	0
1711	13	67	2691	13	
1721	72	5	2699	27	0
1722		2	2899	36	0
1723	26		2912	1	0
1729	2	1	3610	29	0
1730	30	55	3691	3	0
1810	15	86	3692	11	0
1820		6	3694	16	0
1911	0	18	3699	29	31
N° Sectores	17	26	N° Sectores	21	11

Fuente: SUNAD
 Elaboración: Propia

más que un reordenamiento está generándose un proceso de destrucción o, en el mejor de los casos, de sustitución de producción nacional por bienes importados.

Sin embargo, es posible incrementar el comercio con ambos bloques de manera complementaria. Solo que la estrategia más apropiada parece ser la de diferenciación de exportaciones, privilegiando las de

mayor valor agregado con el Grupo Andino y Mercosur y desde allí, tratar de conquistar los mercados extrarregionales en una segunda etapa. Cuando se miden los índices de Grubel-Lloyd Ajustado, se muestra también un cierto potencial que se podría explorar. La clave está en utilizar los instrumentos adecuados y una buena negociación.

La incorporación de otros miembros al Tratado de Libre Comercio es una posibilidad, así como con la Unión Europea (que acaba de sellar un acuerdo fundamental con Mercosur). Y, por supuesto, el nexo con los países asiáticos en la Cuenca del Pacífico.

En suma, una estrategia integral, diferenciada y no excluyente, con un esfuerzo diversificador de exportaciones desde los acuerdos de integración regionales parece ser una buena opción.

Capítulo IV:

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION Y PESO RELATIVO DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

En este capítulo se busca comparar los principales productos de exportación del Perú, tradicionales y no tradicionales, a los diferentes países del Grupo Andino y Mercosur. Permite una visión más desagregada, así como evaluar regularidades y diferencias de nuestro comercio intrarregional con los diversos bloques existentes.

De otro lado, se estima el peso relativo que tienen los sectores de comercio intraindustrial significativo en el comercio total, comparándolo con los principales productos de exportación. En cada sección se resaltan los hallazgos que se consideran más importantes.

I. LOS PRINCIPALES PRODUCTOS

En esta sección se presentan breves comentarios sobre los principales productos de exportación (y exportación no tradicional) y de importación, del Perú con el Grupo Andino y Mercosur. Se trata de un complemento al análisis previamente realizado.

I.1 El Grupo Andino

Las exportaciones

Los principales productos exportados a Bolivia son minerales de

estaño (22%), tensoactivos para lavar y de limpieza (13%), y cables acrílicos o modacrílicos (8%). Estos productos son también los principales de las exportaciones no tradicionales, la diferencia serían sacos (chaquetas) de algodón que representan tan solo el 1.5% del total exportado. Existe una importante concentración, ya que los 10 principales productos representan el 60% y los 10 no tradicionales, el 40% de los respectivos totales.

Los principales productos exportados a nuestro principal socio comercial, Colombia, son diferentes. Sobresalen la harina de pescado sin desgrasar, zinc en bruto sin alear (ambos con un promedio de 12% en los años 1993-94), alambre de cobre refinado, merluza, cables acrílicos o modacrílicos. Los productos no tradicionales son básicamente los mismos pero, sobretodo, existe una diversificación en productos pesqueros (además de la merluza, conservas de sardina en aceite, en salsa de tomate y demás preparaciones, y conservas de pescado) que sumaron el 10% y 15% en 1993 y 1994 respectivamente. Los 10 principales productos no tradicionales son un tercio del total, lo que muestra una mayor diversificación relativa respecto a otros países socios.

Los principales productos exportados al Ecuador son similares a los 2 países anteriores. Medicamentos, fibras para hilatura, pieles de ovino, configuran la diferencia en los productos no tradicionales que representan, sumados, aproximadamente el 10% del total.

En el caso venezolano se repiten los derivados de minerales (cátodos de alambre de cobre, zinc en bruto y aleaciones), y también figura la harina de pescado. Los frijoles y explosivos son productos que se presentan aquí y no en otros países. En los 10 productos no tradicionales, también se incluyen algunos bienes distintos tales como bolas de hierro, artículos de orfebrería, tejidos de algodón, que se añaden a las fibras acrílicas y modacrílicas y alambre de cobre refinado, que estaban consideradas también en el bloque anterior.

Las importaciones

Las importaciones desde Bolivia son una muestra de la utilidad

que tiene el Grupo Andino como instrumento de diversificación de comercio. Por ejemplo, para ese país los 10 principales productos constituyen entre el 70 y el 80% del total. Allí tenemos tortas y aceites de soya, algodón, cueros y pieles barnizadas. Es decir, no hay tantos minerales como se podría esperar (también hay estaño sin alcar, pero es el 2% del total).

Las importaciones desde Colombia (10 principales productos) son el 50% del total importado. Sobresalen los demás azúcares de caña (17%), policloruro de vinilo (6.5%), polipropileno en formas primarias (3%). También los demás papeles y cartones, fibras discontinuas de poliester (aproximadamente 3% del total, cada uno de ellos). En conjunto muestran una mayor diversificación relativa, así como mayor valor agregado.

Los principales productos importados desde Ecuador son el 80% del total. Existe una mayor concentración y es una diferencia central respecto a otros casos. El 70% de las importaciones de ese país fueron hidrocarburos. El resto es poco significativo en términos cuantitativos, pero diversificado: chicles, medicamentos, plástico, refrigeradoras, entre otros.

En el caso venezolano, los principales productos son el 50% del total importado. El saldo más importante está constituido por la urea (14% promedio), gasoils y aceites para lubricantes (20% en promedio), medicamentos (3.5%), alambres de hierro o de acero. Un producto que adquiere creciente importancia es el ron (2.6% en 1994).

En suma, si bien existe una importancia fundamental de los combustibles (sobre todo desde Ecuador), se puede apreciar una diversificación exportadora de nuestros países socios en rubros que son significativos en el comercio intraindustrial. Esa diversificación no se encuentra en los 10 principales productos de exportación peruanos, tal como ya analizamos anteriormente.

Por lo tanto, analizando los principales productos de exportación y los no tradicionales se trata de productos mineros y sus derivados, principalmente.

Las exportaciones de pescado y conservas juegan un rol importante en el caso colombiano. Medicamentos y fibras de hilatura marcan la diferencia en el caso ecuatoriano. Y en el caso venezolano, existe una mayor diversificación, aun cuando el peso en porcentajes no es muy elevado.

Así, en general, no sobresalen los productos de mayor valor agregado o que tuvieron comercio intraindustrial significativo. Sin embargo, debemos resaltar el hecho que, en promedio, los principales productos no tradicionales representan entre el 40%-50% del total. En esa medida, no se puede descartar a priori el peso relativo que los sectores con comercio intraindustrial relevante, pueden tener. Se hace necesario este ejercicio que lo realizamos en la última parte de esta sección.

1.2. El Mercosur

Las exportaciones

En los años 1993-1994, Brasil explica el 84% de las exportaciones peruanas al Mercosur, y el 80% en promedio de las exportaciones no tradicionales a ese bloque.

Cátodos y minerales de cobre, y minerales de zinc y concentrados, explican alrededor del 72% del total de exportaciones peruanas al Brasil. También son minerales los otros principales productos de exportación. Si se analizan las exportaciones no tradicionales, sobresalen los concentrados de zinc, cobre y estaño (con más del 70% del total). También figuran otros productos que en conjunto no superan el 10% del total. Se trata de conservas de pescado, sardina, aceitunas y tomate en trozos.

Se aprecia pues, una coincidencia básica entre los principales productos de exportación y los no tradicionales. Además, los 10 productos principales de exportación representan el 85% promedio del total en ambos casos. Esta es una concentración notoriamente superior a la observada en la relación con otros países.

En el caso de Argentina tanto los 10 principales productos, como los de exportación no tradicional, en promedio no superan el 50% del total de los respectivos montos exportados a ese país. Pero también existe una concentración en minerales (cátodos de cobre, plata, plomo, zinc) que oscila entre el 30% y 40% del total. Figuran también palmitos y suéteres, jerseys, pullovers y artículos textiles similares (que suman el 5% del total).

Al evaluar las exportaciones no tradicionales, la figura cambia. Efectivamente, los textiles adquieren predominancia, ya que a los rubros antes mencionados se suman los demás tejidos de fibras discontinuas de poliéster, fibras acrílicas y modacrílicas, tejidos estampados (sobre todo en el año 1993 donde suman alrededor del 23% del total, cifra que disminuye sensiblemente al año siguiente). Además de los textiles, están los palmitos, que son más del 5% de las exportaciones no tradicionales a la Argentina.

Aunque los montos exportados a Uruguay y Paraguay son pequeños (no llegan a 4 millones de dólares), es importante examinar su composición y compararla con los otros dos países de Mercosur. Se aprecia mayor valor agregado en las exportaciones y una mayor diversificación. No se observa la concentración en productos mineros, característica de los casos anteriores.

Con Paraguay sobresalen la harina de pescado, medicamentos, camisas de punto, T-shirts y camisetas, conservas de atún y sardinas, helados, entre otros. En los productos no tradicionales aparecen inclusive tractores, máquinas de excavación, cargadores frontales y maquinaria diversa. Debemos recordar que con este país no se presentaba comercio intraindustrial significativo, lo que estaría mostrando cierta unidireccionalidad de las exportaciones peruanas, sin contrapartida en el comercio internacional paraguayo.

En el comercio con Uruguay existe similitud con lo presentado en el caso paraguayo. Los 10 principales productos de exportación peruanos son fundamentalmente productos no tradicionales, y no predominan los minerales como con los socios mayores del Mercosur. La dife-

rencia con Paraguay es que no se repiten las exportaciones de maquinaria diversa, presentes en ese caso. Sí se exportan los diversos productos textiles anteriormente señalados, así como un conjunto de productos pesqueros (básicamente conservas) que no se dan con Paraguay.

Las importaciones

Hasta 1993, el 57% de las importaciones desde Mercosur provenían de Argentina, y un tercio de las mismas del Brasil, relación que se invierte en 1994. Paraguay y Uruguay (4% y 8% respectivamente en 1993), reducen su participación en 1994 hasta un 6% del total aproximadamente (2% y 3.6% respectivamente).

Las importaciones desde Argentina están concentradas en trigo duro y maíz amarillo duro, que, en promedio, representan conjuntamente el 40% en los años 1993-1994. También destaca el aceite de soya (9% y 10% respectivamente). Rubros como el de estómagos de animales enteros y despojos de bovino suman el 3% del total, que no son precisamente ejemplo de comercio intraindustrial. Se trata entonces de importaciones agrícolas o de alimentos en general.

En el caso del Brasil, nuestro principal socio comercial de Mercosur, la situación varía. En general, se trata de productos con mayor grado de elaboración. Sobresalen los demás papeles y cartones, productos laminados de hierro, cargadores frontales, motocompresoras, neumáticos; entre otros.

Desde Paraguay se importa fundamentalmente tortas y aceite de soya (95% del total) y carne de bovino deshuesado (2%), además de las vísceras que también se compran en Argentina. Se puede entender entonces, que el flujo de exportaciones de mayor valor agregado sea unidireccional desde el Perú.

Desde Uruguay se importan básicamente alimentos. Arroz es el producto principal (más del 45% en promedio), leche (20% en promedio), y arroz (13% en promedio). También se compra leche en polvo,

quesos, extractos y jugos de carne. El producto de mayor valor agregado es papel y cartón (que no supera el 1% del total).

Ahora estamos en condiciones de comparar esta dinámica comercial, con los sectores que tuvieron mayor comercio intraindustrial.

2. PESO RELATIVO DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL EXISTENTE

2.1. Perú - Grupo Andino

Índice de Grubel-Lloyd básico como porcentaje del comercio bilateral

Realizando un análisis de los sectores que obtuvieron un índice de comercio intraindustrial significativo en el caso de Perú con los países del Grupo Andino en su conjunto, podemos observar que las exportaciones de este grupo de sectores representan un 21.4% del total, y las importaciones totales de estos sectores equivalen a un 13.3% de las importaciones a este bloque comercial.

En el análisis país por país, tomando en cuenta los sectores que obtuvieron un índice significativo, se obtiene que para el caso del comercio entre Perú y Bolivia, las exportaciones de los sectores Fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos similares, y de artículos de talabartería y guarnicionería; Fabricación de calzado; y Fabricación de maquinaria para la explotación de minas y canteras y para obras de construcción, representan un 4% del total de exportaciones a ese país, y las importaciones representan un 2% del total.

Para el caso del comercio entre Perú y Colombia, son 10 los sectores que presentan índices significativos, cuyas exportaciones representan un 14% del total de las exportaciones con Colombia, y las importaciones un 8% del total de importaciones desde ese país.

Analizando el intercambio entre Perú y Ecuador, se puede observar que los 6 sectores que presentaron índices de comercio significati-

vo, representan un 14% de las exportaciones totales a Ecuador y un 3% del total de importaciones desde ese país.

En el análisis del comercio bilateral entre Perú y Venezuela, este índice nos muestra que los 4 sectores que mostraron un comercio significativo sólo representa un 1% tanto de las importaciones como de las exportaciones totales realizadas a ese país.

A continuación presentamos un resumen de los pesos relativos de los sectores con comercio intraindustrial significativo con el Grupo Andino, de acuerdo al Índice de Grubel-Lloyd Básico:

INTERCAMBIO	SECTORES	PESO RELATIVO EXPORTACIONES	PESO RELATIVO IMPORTACIONES
• Perú-GRAN	0122, 1429, 1533, 1721, 1730, 2029, 2219, 2411, 2423, 2424, 2430, 2699, 2899, 2912, 2913, 2919, 2922, 2626, 2929, 3312, 3694, 3699.	21.4%	13.3%
• Perú-Bolivia	1912, 2720, 2924.	4.0%	2.0%
• Perú-Colombia	1730, 1911, 2029, 2320, 2411, 2423, 2922, 2929, 3110, 3693.	14.0%	8.0%
• Perú-Ecuador	0111, 2423, 2424, 2429, 2912, 2924.	14.0%	3.0%
• Perú-Venezuela	1912, 2929, 2924, 3610	1.0%	1.0%

Fuente: SUNAD

Elaboración: Propia

Lo más significativo es que con nuestro principal socio comercial, Colombia, tenemos un comercio intraindustrial que es el más importante en términos cuantitativos (14% de las exportaciones), lo cual evidencia la necesidad de fortalecer los vínculos con este socio andino. El

potencial es realmente muy importante.

Con Ecuador debería ocurrir algo similar, pero mientras persista en sus afanes expansionistas no se podrá concretar una posibilidad de integración en base a exportaciones de mayor valor agregado.

Los ratios correspondientes a Bolivia y Venezuela son mucho menores, pero existe un importante potencial cualitativo, particularmente con Venezuela.

Indice de Grubel-Lloyd ajustado como porcentaje del comercio bilateral

De acuerdo a lo analizado en los sectores que mostraron comercio intraindustrial significativo con el Grupo Andino en conjunto, encontramos que, del total de exportaciones a países del GRAN, un 20.3% corresponden a exportaciones de estos sectores, representando las importaciones de los mismos un 29% del total de importaciones al GRAN.

En el análisis país por país, para el caso del comercio entre Perú y Bolivia, se observa que los 11 sectores que obtuvieron índices de comercio intraindustrial significativo, representan un 57% del total de exportaciones de Perú a Bolivia y, un 12% de las importaciones totales a ese país.

Analizando el caso del intercambio comercial con Colombia, tenemos que, las exportaciones de los sectores que mostraron índices significativos representan un 32% del total de exportaciones a Colombia y las importaciones de éstos sectores equivalen a un 65% del total de las importaciones a ese país, siendo el sector de la Industria Química el que alcanzó los mayores niveles de comercio (sus exportaciones representan un 19.6% del total de exportaciones a Colombia y sus importaciones el 38.5% de las importaciones a ese país).

En el intercambio Perú-Ecuador, se observa que los sectores que presentaron índices comerciales importantes representan el 27% de las exportaciones a ese país y el 23% de las importaciones a Ecuador.

Analizando el comercio entre Perú y Venezuela, vemos que las exportaciones de los 9 sectores con índice significativo representan un 12% de las exportaciones a ese país, y sus importaciones representan un 52% de las realizadas a Venezuela.

A continuación presentamos un resumen de los pesos relativos de los sectores con comercio intraindustrial significativo con el Grupo Andino, de acuerdo al Índice de Grubel-Lloyd Ajustado:

INTERCAMBIO	SECTORES	PESO RELATIVO EXPORTACIONES	PESO RELATIVO IMPORTACIONES
• Perú-GRAN	14, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 25, 26, 28, 29, 31, 32, 33, 34, 36.	20.3%	29.0%
• Perú-Bolivia	17, 19, 21, 22, 24, 25, 27, 28, 29, 31, 35.	57.0%	12.0%
• Perú-Colombia	01, 18, 19, 21, 22, 23, 24, 25, 28, 29, 31, 33, 34, 36.	32.0%	65.0%
• Perú-Ecuador	01, 21, 22, 23, 24, 25, 28, 33.	27.0%	23.0%
• Perú-Venezuela	17, 18, 21, 22, 24, 25, 28, 29, 34.	12.0%	52.0%
Fuente: SUNAD Elaboración: Propia			

Los resultados obtenidos con este índice no hacen más que ratificar que existe una base objetiva y potencial de comercio intraindustrial, funcional a una estrategia diversificadora de exportaciones.

2.2 Perú - Mercosur

Índice de Grubel-Lloyd básico como porcentaje del comercio bilateral

Realizando un análisis del comercio entre Perú y los países que conforman Mercosur en su conjunto, encontramos que, si tomamos en cuenta los sectores que mostraron índices de comercio intraindustrial significativos (tal como se vio en anteriores análisis), sus exportaciones representan un 6.1% del total de exportaciones de Perú a Mercosur y sus importaciones son sólo un 2.5% de las importaciones a este bloque comercial.

En el análisis país por país, encontramos que, en el caso del comercio de Perú con Argentina, y tomando en cuenta los sectores que mostraron índices básicos significativos (que pertenecen a la Industrial del metal), las exportaciones de éstos sectores representan un 1.1% de las exportaciones de Perú a Argentina y sus importaciones son sólo un 0.1% del total de las importaciones a ese país.

El caso del comercio entre Perú y Brasil es aun más notorio en cuanto al casi nulo peso relativo de las exportaciones e importaciones del sector que mostró un índice de comercio intraindustrial significativo (Producción agrícola), en relación al total de exportaciones e importaciones realizadas a ese país. Las exportaciones del sector agrícola representan un 0.4% del total de exportaciones a Brasil, y las importaciones no tienen ningún peso relativo del total de importaciones a ese país.

En el intercambio Perú-Uruguay vemos que las exportaciones de los sectores de Preparación e hilatura de fibras textiles y tejedura de productos textiles; y Fabricación de productos primarios de metales preciosos y minerales no ferrosos (que mostraron índices de Grubel-Lloyd Básico significativo), representan un 22.6% de la exportaciones totales a ese país y las importaciones de éstos sectores equivalen a un 5.8% de las importaciones a Uruguay.

A continuación presentamos un resumen de los pesos relativos de los sectores con comercio intraindustrial significativo con el Grupo Andino, de acuerdo al Índice de Grubel-Lloyd Básico.

INTERCAMBIO	SECTORES	PESO RELATIVO EXPORTACIONES	PESO RELATIVO IMPORTACIONES
• Perú-Mercosur	0113, 1711, 2411, 2927.	6.1%	2.5%
• Perú-Argentina	2899, 2924.	1.1%	0.1%
• Perú-Brasil	0111.	0.4%	0.0%
• Perú-Uruguay	1711, 2720.	22.6%	5.8%
Fuente: SUNAD Elaboración: Propia			

Los datos llevarían a la necesidad de estrechar las relaciones con Argentina y fundamentalmente Brasil, con políticas de fomento específicas que pasan también por la integración espacial fronteriza. Con Uruguay, los datos evidencian que los principales productos que se exportan son intraindustriales y significativos. Esto muestra la conveniencia de buscar un incremento de dichos intercambios que no superan los 4 millones de dólares en la actualidad.

Índice de Grubel-Lloyd ajustado como porcentaje del comercio bilateral

Si hacemos un análisis de los sectores que mostraron un índice de comercio intraindustrial significativo para el caso del intercambio entre Perú y Mercosur, en su conjunto, encontramos que sus exportaciones son un 10.3% del valor total de las exportaciones a ese grupo de países. Las importaciones representan un 74.2% del total de importaciones que se realizaron desde ese bloque comercial.

En el análisis del comercio bilateral con los países de Mercosur, país por país, tenemos, en el caso del intercambio con Argentina, que

las exportaciones de los sectores que mostraron índices de comercio significativos, representan un 40.9% de las exportaciones realizadas a la Argentina, y las importaciones de estos sectores equivalen a un 13.9% del valor de las importaciones totales de este país.

Para el caso de Perú y Brasil, los sectores que obtuvieron índices significativos representan un 3.7% del total de exportaciones a ese país y un 37.3% de las importaciones realizadas de Brasil.

De acuerdo al índice analizado y tomando en cuenta los sectores relevantes en el caso del comercio de Perú y Uruguay encontramos que, las exportaciones de estos sectores representan un 18% del total de exportaciones a ese país, y sus importaciones un 12.8% del total de importaciones realizadas a Uruguay.

No se está considerando en el análisis al cuarto integrante de Mercosur, Paraguay, ya que éste país no mostró ningún sector con índices de comercio intraindustrial significativo.

Como resumen presentamos un cuadro con los pesos relativos de los sectores con comercio intraindustrial significativo con el Grupo Andino, de acuerdo al Índice de Grubel-Lloyd Ajustado:

INTERCAMBIO	SECTORES	PESO RELATIVO EXPORTACIONES	PESO RELATIVO IMPORTACIONES
• Perú-Mercosur	01, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 25, 26, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 36.	10.3%	74.2%
• Perú-Argentina	17, 18, 20, 22, 24, 25, 28, 29, 31, 33, 34, 36.	40.9%	13.9%
• Perú-Brasil	01, 21, 24, 25, 28, 33, 34, 36.	3.7%	37.3%
• Perú-Uruguay	17, 24, 28.	18.0%	12.8%

Fuente: SUNAD
Elaboración: Propia

Los datos muestran que Mercosur actualmente representa un mercado relativamente menos importante en términos de comercio intraindustrial. Sin embargo, existe un gran potencial con ambos bloques y se desprende del análisis que se produce en una amplia gama de sectores.

Esto, a pesar que los sectores identificados en este tipo de comercio, no corresponden en general con los principales productos de exportación global o no tradicional del Perú. En cambio, ocurre de manera significativa con Uruguay y Paraguay, aun cuando el comercio bilateral es bastante reducido. Así como hay unidireccionalidad en productos que el Perú exporta a estos países, también ocurre con las exportaciones brasileñas y argentinas al Perú.

Esto estaría evidenciando la diferencia en las estructuras productivas y exportadoras entre los países. Este fenómeno no se presenta, por ejemplo, (en esa magnitud) en las relaciones del Perú con el Grupo Andino, donde existe mayor similitud en el grado de desarrollo relativo.

Por lo tanto, Mercosur tiene también una importancia cualitativa en el comercio intraindustrial. Así, el estrechamiento de relaciones con el Grupo Andino y Mercosur es fundamental. Se deben estudiar cuidadosamente los mecanismos para tal fin, teniendo en cuenta variables no sólo económicas, que muchas veces no son las más importantes.

Capítulo V:

ARANCELES ACUERDOS BILATERALES Y COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

I. ARANCELES, ACUERDOS BILATERALES Y COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

En este capítulo se señalan algunos dispositivos legales de los Acuerdos Comerciales suscritos bilateralmente entre el Perú con los países del Grupo Andino, que sustentan el Comercio Intrasubregional, principalmente desde 1992, ya que Perú prácticamente se retiró del Grupo Andino desde ese año. Se argumentó que los países socios mantenían una serie de subsidios que entraban en contradicción con la política de libre mercado y libre comercio que implementó el gobierno peruano. Estas políticas serían más avanzadas, por lo que el Acuerdo de Integración se convertía poco menos que un lastre. Los más radicales plantean una ruptura definitiva para lograr integrarnos "con el mundo" sin discriminaciones y problemas de ningún tipo.

En las siguientes secciones del capítulo se explicitan el avance de los productos negociados, comparando país por país. Luego se evalúan las diversas estructuras arancelarias y el arancel promedio peruano. Finalmente, se analizan los principales sectores de comercio intraindustrial con sus respectivas estructuras arancelarias.

Algunas decisiones que rigen la accidentada relación del Perú con el Grupo Andino son:

- a. La decisión 321, firmada el 27 de agosto de 1992, en la cual se suspende temporalmente al Perú de formar parte del Grupo Andino y con cada uno de los países miembros del Grupo Andino, y establece su vigencia hasta el 31 de diciembre de 1993.
- b. Decisión 347, firmada el 21 de diciembre de 1993, que modifica la decisión 321, y prorroga la vigencia de los acuerdos comerciales, celebrados al amparo de la decisión 321, hasta el 30 de abril de 1994.
- c. Decisión 353, que se refiere a la participación del Perú en el Grupo Andino y prorroga la vigencia de los Acuerdos comerciales, hasta el 30 de julio de 1995 y establece que el Perú, incorpore a la zona de libre comercio los productos que se encontraban en los niveles de 0%, 5% y 10% vigente al momento de la aprobación de la decisión 335.
- d. El 22 de junio de 1995 se tomó la decisión 377, donde se reglamenta la participación del Perú en la zona de libre comercio y prorroga hasta el 31 de enero de 1996 la vigencia de los acuerdos comerciales suscritos bilateralmente por el Perú con sus socios andinos, prorrogando además, la vigencia de la zona libre de Comercio Andino.

Además de las disposiciones anteriores tenemos los acuerdos bilaterales entre el Perú y cada uno de los países del GRAN.

ACUERDO COMERCIAL PERÚ - BOLIVIA

PUBLICACION	DECISION
– D.S. N° 030-92-ITINCI/DM: (El Peruano 26.12.92)	Dispone la vigencia del Acuerdo Comercial suscrito entre Perú y Bolivia, en fecha 12.11.92
– R.M. N° 002-93-ITINCI/DM: (El Peruano 12.01.92)	Dispone la aplicación de las preferencias arancelarias establecidas en el Acuerdo Comercial, a partir del 11 de Enero de 1993
– R.M. N° 044-94-ITINCI/DM: (El Peruano 15.05.94)	Prorroga la vigencia del Acuerdo Comercial hasta el 30 de Junio de 1995
– Circular N° 46-24-95/ – ADUANAS-INTA-GTC (El Peruano 07.07.95)	Prorroga la vigencia del Acuerdo Comercial Perú-Bolivia, hasta el 31 de Enero de 1996

Fuente: Gaceta Oficial N° 166, 153.

ACUERDO COMERCIAL PERU - COLOMBIA

PUBLICACION	DECISION
– D.S. N° 025-92-ICTI (El Peruano 28.11.92)	Pone en vigencia el acuerdo comercial suscrito entre el Perú y Colombia, en fecha 23.10.92.
– R.M. N° 229-92-ITINCI/DM: (El Peruano 31.12.92)	Se aplica las preferencias arancelarias negociadas en el acuerdo Comercial Perú/Colombia, a partir del 31.12.92.
– D.S. N° 019-93-ITINC/DM: (El Peruano 14.09.93)	Aplica las preferencias arancelarias negociadas en ampliación de acuerdo Perú-Colombia, aprobado mediante D.S. N°019-93-ITINCI.
– R.M.N° 045-94-ITINCI/DM (El Peruano 15.05.94)	Prorroga la vigencia del Acuerdo Comercial Perú-Colombia, hasta el 30.06.95.

PUBLICACION	DECISION
– D.S. N° 02 95-ITINCI (El Peruano 16.01.95)	Pone en vigencia las listas negociadas en la segunda reunión de ampliación del Acuerdo comercial Perú-Colombia, realizado el 24 de Noviembre de 1994.
– R.M. N° 011-95-ITINCI/DM (El Peruano 03.02.95)	Se aplica las preferencias arancelarias de la segunda Ampliación del Acuerdo Comercial Perú-Colombia aprobado mediante D.S.N°02- 95/ITINCI, a partir del 16 de enero 1995.
– Circular N° 46-24-95/-ADUANAS-INTA-GTC (El Peruano 07.07.95)	Prorroga la vigencia del Acuerdo Comercial suscrito entre Perú y Colombia, hasta el 31 de Enero de 1996.

Fuente: Gaceta Oficial N° 166, 153

ACUERDO COMERCIAL PERU-VENEZUELA

PUBLICACION	DECISION
– D.S. N° 031-92-ITINCI/DM (El Peruano 16.12.92)	Pone en vigencia el acuerdo comercial suscrito entre el Perú y Venezuela, en fecha 22.10.92.
– R.M. N° 004-93-ITINCI/DM (El Peruano 23.01.93)	Se aplica las preferencias arancelarias negociadas en el Acuerdo Comercial Perú/Venezuela, negociadas en fecha 23 y 25 de Junio de 1993.
– D.S. N° 020-93-ITINC/DM (El Peruano 10.09.93)	Se incorpora a la legislación peruana, la vigencia de las listas ampliatorias del Acuerdo Comercial Perú-Venezuela, negociadas en fecha 23 y 25 de Junio de 1993.
– R.M.N° 115-ITINCI/DM (El Peruano 22.10.93)	Se aplica las preferencias arancelarias negociadas en ampliación del Acuerdo

PUBLICACION	DECISION
	entre Perú y Venezuela, aprobados mediante D.S. N°020- 93- ITINCI.
– R.M. N° 048- 94-ITINCI/DM (El Peruano 18.05.94)	Prorrogan la vigencia del Acuerdo Comercial Perú-Venezuela hasta el 29.07.94.
– R.M. N° 0115-94-ITINCI/DM (El Peruano 05.11.94)	Prorrogan la vigencia del Acuerdo Comercial Perú-Venezuela hasta el 27.10.94.
– R.M. N° 0115-94-ITINCI/DM (El Peruano 06.11.94)	Prorrogan la vigencia del Acuerdo Comercial Perú-Venezuela hasta el 27.01.95.
– R.M. N° 010-95-ITINCI/DM (El Peruano 03.02.95)	Prorrogan la vigencia del Acuerdo Comercial Perú-Venezuela hasta el 30.06.95.
– D.S N° 06-ITINCI (El Peruano 10.03.95)	Incorpora a la legislación peruana la vigencia de los productos negociados, como resultado de la segunda ampliación del Acuerdo Comercial Perú-Venezuela, realizado en fecha 06.12.94
– R.M. N° 042-95-ITINCI/DM (El Peruano 23.03.95)	Se aplica las preferencias arancelarias negociadas en ampliación del acuerdo comercial y aprobadas mediante D.S. N° 06-95-ITINCI, a partir del 09 de febrero de 1995.
– Circular N° 46-24-95/-ADUANAS-INTA-GTC	Prorroga la vigencia del Acuerdo Comercial suscrito entre Perú-Venezuela el 31 de Enero de 1996.

Fuente: Gaceta Oficial N° 166, 153.

2. ACUERDOS BILATERALES: NEGOCIADOS Y NO NEGOCIADOS

Al analizar las importaciones realizadas por el Perú desde los países miembros del Grupo Andino, tenemos que en el caso de Bolivia las importaciones afectas al programa de Liberalización están valorados en 18.29 millones de dólares, mientras que las importaciones inscritas en una lista de excepciones suman 12.3 millones de dólares.

En el comercio con Colombia las importaciones afectas al programa de liberalización están valoradas en 243 millones de dólares, lo que constituye el mayor monto negociado en 1992 con respecto a los países del GRAN. Además se debe destacar que el monto de las importaciones resulta marginal comparado con el monto de las importaciones no negociadas. La mayor cantidad de importaciones realizadas de este país por el Perú han sido productos no negociados, que representan más del 60% del total de importaciones efectuadas (147 millones de dólares) en 1993, superando en más de 50 millones a las operaciones negociadas. En el año de 1994 siguen siendo más importantes las importaciones no negociadas, revirtiéndose esta situación en 1995.

En el caso de Ecuador la evolución de operaciones no negociadas son las más importantes a partir de 1993, pero se produce un cambio en 1995 (las operaciones en este año son menores a las de 1994 en un monto superior a los 100 millones de dólares).

Cuadro N° 27
IMPORTACIONES EFECTUADAS DE LOS PAISES
DEL GRUPO ANDINO 1992
(Millones de dólares)

TIPO	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	VENEZUELA	TOTAL	
					Valor	%
Total	30,59	312,34	113,68	136,27	592,9	100
Afectos a programa de liberación	18,29	243,52	84,74	91,99	438,55	74
Lista excepciones	12,3	68,82	28,94	44,28	154,35	26

Fuente: Declaraciones para importar registradas por el SIGAD

**IMPORTACIONES EFECTUADAS DE LOS PAISES
DEL GRUPO ANDINO 1993**
(Millones de dólares)

TIPO	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	VENEZUELA	TOTAL	
					Valor	%
Total	46,54	230,9	131,15	118,22	526,81	100
Negociados	46,54	83,44	15,6	56,74	202,32	38,4
No negociados		147,46	115,55	61,48	324,49	61,6

Fuente: Declaraciones para importar registradas por el SIGAD

**IMPORTACIONES EFECTUADAS DE LOS PAISES
DEL GRUPO ANDINO 1994**
(Millones de dólares)

TIPO	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	VENEZUELA	TOTAL	
					Valor	%
Total	76,57	253,51	159,74	154,34	644,17	100
Negociados	70,66	101,94	25,25	86,39	284,24	44,1
No negociados	5,91	151,57	134,49	67,95	359,93	55,9

Fuente: Declaraciones para importar registradas por el SIGAD

Para el caso de Venezuela podemos ver que en el comercio con Perú, la mayor cantidad de operaciones se dan de forma negociada, salvo en 1993 en las que el nivel de operaciones no negociadas es superior a las negociadas.

3. ARANCELES EN EL GRUPO ANDINO ¹

Una vez analizado el tema de los productos negociados y no negociados, es importante ver la evolución del arancel promedio del Perú. En el Cuadro N° 28 presentamos la tendencia histórica desde 1970:

1. Es evidente que estos datos son un indicador imperfecto de la protección dada la existencia de mecanismos cualitativos, prohibiciones, medidas administrativas y sanitarias, etc. Solo se quiere dar una idea de la tendencia.

Cuadro N° 28
ARANCEL PROMEDIO DEL PERU

AÑO	Arancel promedio
1970	69.0
1973	83.7
1979	49.1
1980	32.8
1982	47.8
1985	69.0
1988	69.5
1992	18.0
1993	16.3
1995	16.1

Fuente: JUNAC

En general, a partir de 1970, la política arancelaria se hizo más restrictiva, con una fuerte protección a la producción nacional llegando a niveles de protección arancelaria de 83.7% en 1973, siendo el más alto promedio del período. El comportamiento del nivel arancelario es irregular, pero con niveles elevados de promedio arancelario. En 1988, durante el gobierno de Alan García el Perú tenía un promedio arancelario de 69.5%. Es a partir del último gobierno con la liberalización de la economía y la suspensión de la participación del Grupo Andino, que los niveles arancelarios descienden sistemáticamente llegando en 1992 a 18%, en 1993 a 16.3% y en 1995 hasta un 16.1%.

Esta tendencia a la reducción del arancel promedio se presenta también en los otros países socios. En cuanto a los aranceles promedio clasificados por secciones de la Nandina podemos ver que para el caso de *Bolivia* en 1970, los productos del reino animal tienen un nivel aran-

celario de 30% mientras que para 1993 es de 9.9%. La partida referida a productos textiles tiene una protección arancelaria de 59% mientras que para 1993 es del 10%. El calzado, con un 81% en 1970, se reduce hasta el 10% en 1993. Entre los sectores que han mantenido un bajo nivel arancelario están los químicos y materiales de transporte que, en la década de los 70, tenían una protección arancelaria de 12% y estaban con niveles del 9.3% para 1993.

En el caso de *Colombia*, en cambio, entre los productos con mayor protección arancelaria para 1970 figuraban los textiles, con un 58%, y el calzado con un 59%, descendiendo los niveles hasta 18% en 1993. Entre los productos con menor protección arancelaria se encuentran los minerales y combustibles, con un 13% en 1970, descendiendo en 1993 hasta un 6.2% .

Entre los productos con mayor protección arancelaria en *Ecuador* tenemos los Alimentos, bebidas y tabaco con 107% de protección arancelaria en la década de los 70, mientras que para 1993 es de 18% en promedio. Otro sector protegido es el del calzado con un 89% en 1970, y 18.7% en 1993. Los sectores menos protegidos son los Minerales y combustibles, químicos, maquinaria y aparatos que tiene un nivel arancelario, que actualmente no pasa del 10% en promedio.

El Perú en la década de los setenta es uno de los países con mayor protección arancelaria en el rubro de alimentos, bebidas y tabaco con 120%, pieles y cuero con un 128%, calzados y otros con 168%, mientras que para 1993 estos productos tienen un nivel arancelario de 17.5%, 15% y 20.6% respectivamente. Entre los productos con menor protección arancelaria se encuentran mas del 75% de las partidas Nandina con un nivel del 15% para 1993.

Para el caso de *Venezuela*, los productos con mayor protección arancelaria son los alimentos bebidas y tabaco que, para 1970, tienen un nivel arancelario de 190%. Otro de los sectores altamente protegidos son los textiles con un 135% en promedio, teniendo para 1993 una protección del 4.9%.

En suma, podemos asegurar que en todos los casos la evolución de los promedios arancelarios de cada uno de los países del Grupo Andino a partir de los años 70 ha sido descendente.

Salvo Perú, en mayor o menor grado, el resto de países andinos suscribe el arancel externo común (escalonado de 0 a 20%). Esta política es sumamente efectiva en la medida que permite mayor protección a los productos que tienen mayor valor agregado, con aranceles bajos y escasa dispersión. Una reducción del arancel promedio en esas condiciones es positivo, al permitir una mayor competitividad, y uniformiza las relaciones comerciales del Grupo Andino como bloque, con el resto del mundo.

En cambio, el Perú está reduciendo su arancel promedio con una política de virtual arancel plano de 15% (existe un número mínimo de partidas en el nivel de 25%), mientras los países socios pueden importar al 0 ó 5 % sus insumos, el Perú lo hace al 15%. Esa es una desventaja de partidas que no tiene que ver con la mayor o menor eficiencia de los productores nacionales. Es un problema centralmente de la política doméstica que crea, probablemente, mayores dificultades que los incentivos a la exportación que utiliza el resto de los países socios y que el Gobierno peruano identifica como la causa del déficit en el intercambio comercial.

Estos problemas no son recientes en el Grupo Andino, y se han agudizado desde 1992 cuando Colombia y Venezuela firmaron un acuerdo bilateral y fijaron su propio arancel externo común, ya que eran los países con menores divergencias. Una discusión interesante sobre estos problemas vinculados a la apertura se puede encontrar en un trabajo de Pilar Esguerra².

Lo más grave es que el arancel promedio disminuye, mientras que el desequilibrio en la Balanza Comercial aumenta, tal como se mostró

-
2. ESGUERRA, María del Pilar. "Apertura económica e integración: el caso del Grupo Andino". En: *Los procesos de integración económica en América Latina*, CEDEAL, Madrid 1993.

en el Capítulo I. La mejor forma de corregir ese problema no es subiendo aranceles nominales manipulando los acuerdos, lo ideal sería suscribir plenamente el arancel externo común, lo cuál aliviaría el problema y fortalecería la integración. Una ilustración de este problema se tiene en el cuadro N° 30, en el cual se ha puesto el nivel de arancel externo común que le corresponde a los sectores que identificamos anteriormente con mayor comercio intraindustrial (con el índice Grubel-Lloyd básico).

El promedio de arancel entre el Perú y el GRAN es de 13.86%, mientras que el promedio entre Perú y Bolivia es del 8.32%, siendo el promedio arancelario más bajo del comercio del Perú con los países del GRAN. El arancel promedio más elevado es el de Perú y Venezuela con un porcentaje de 16.25%.

Antes que uniformizar el comercio, como se pretende con el virtual arancel plano del 15% se obtienen distintas tasas arancelarias con cada uno de los países socios. La política de acuerdos bilaterales además de reducir el arancel promedio y agudizar el déficit en Balanza Comercial, está creando un desorden tarifario, introduce confusión en los agentes económicos e inestabilidad en las decisiones de inversión.

Además, en varios casos que se encuentran con tasas inferiores se está perjudicando a los productos nacionales, tanto por la competencia con los países andinos, como por el hecho que podría darse un proceso de desviación de comercio hacia otros países que no participen del Acuerdo de integración.

La suscripción del arancel externo común eliminaría estos problemas, daría mayor estabilidad en las reglas de juego, y proporcionaría mayor protección a los sectores y bienes con mayor valor agregado que, por excelencia, son aquellos que presentan un comercio intraindustrial significativo.

Lo pertinente aquí es realizar de cálculos diversos de protección efectiva entre los países socios, para ver cuales serían los efectos del arancel externo común respecto a una política comercial óptima, dife-

renciando según sectores productivos. Un excelente trabajo fue elaborado por el Dr. Julio Berlinsky³ para Mercosur.

Por supuesto que se debe revisar la política arancelaria, y reducir los sobrecostos (financiero, energético, impositivo) que aquejan al sector productivo en general y exportador en particular. Pero la suscripción del arancel externo común ya sería un gran paso que no sólo serviría para agilizar el proceso de integración sino también para revertir el desequilibrio comercial del Perú.

3. BERLINSKY, Julio. "Sobre el arancel externo común en el Mercosur". Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires 1993.

Cuadro N° 29
ARANCELES NACIONALES PROMEDIO, POR SECCIONES DE LA NANDINA

Sec- ción	Descripción	BOLIVIA			COLOMBIA			ECUADOR			PERU			VENEZUELA		
		1970	1992	1993	1970	1992	1993	1970	1992	1993	1970	1992	1993	1970	1992	1993
I	Productos del Reino Animal	30	9.9	9.9	29	16	16	45	16.1	16.1	50	16.3	15.8	53	16	16.6
II	Productos del Reino Vegetal	22	10	10	24	12.8	12.8	48	12.8	12.7	65	17.9	17.7	47	13.3	13.3
III	Grasas y aceites	13	10	10	19	16.2	16.2	38	15.9	16	51	15.1	15	121	17.5	16.1
IV	Alimentos, bebidas y tabaco	40	10	10	51	16.8	16.7	107	18.1	18	120	21.2	17.5	190	18.4	18.4
V	Minerales, Combustibles	18	10	10	13	6.2	6.2	10	6.1	6	55	15	15	36	3.9	4.9
VI	Químicos	12	10	10	20	7.5	6.5	9	7	6.9	49	15.3	15	22	7.3	7.4
VII	Plásticos, caucho	33	10	10	37	13.7	13.6	32	12.5	12.5	69	17.3	15	79	13.8	13.7
VIII	Pieles, cuero	55	10	10	45	12.5	12.5	49	15.6	15.6	128	19.2	15	89	13.2	13.2
IX	Madera, corcho	47	10	10	41	12	12.2	51	12.7	12.7	84	19.8	15	64	12.3	12.3
X	Papel, sus productos	21	9.9	9.9	30	11.9	12	39	13.4	13.4	77	20.4	15	53	13	13.4
XI	Textiles	59	10	10	58	17.7	17.8	62	18.2	18	138	22.4	22	135	18.1	18
XII	Calzado y otros	81	10	10	59	18.7	18.7	89	18.7	18.7	168	24.8	20.6	58	18.7	18.7
XIII	Vidrio, cerámica	34	10	10	40	13.2	13.2	41	13.7	13.7	80	17.7	15	80	14.4	14.1
XIV	Piedras y metales preciosos	31	10	10	39	12	12	41	12	12.1	104	21.7	15	37	12.6	12.6
XV	Metales comunes	19	9.9	9.9	33	10.9	10.8	28	10.4	10.3	70	15.8	15	30	11.1	11
XVI	Máquinas y aparatos	14	9	9	29	9.8	9.8	20	9.2	9.1	50	16	15.4	12	9.8	9.8
XVII	Materiales de transporte	12	9.4	9.4	43	15.8	15.6	24	12.3	12.5	49	16.2	15	37	10.6	10.7
XVIII	Intrumentos	28	10	10	31	7.4	7.4	19	11.6	11.5	73	16.4	15	17	7	7
XIX	Armas y Municiones	32	10	10	49	18.4	18.4	63	18.4	18.4	77	18.6	15	16	16.6	16.6
XX	Varios	53	10	10	49	17.7	17.7	70	18.4	18.4	113	22.4	15	106	17.5	17.4
XXI	Artes y antigüedades	1	10	10	10	5	5	0	17.1	17.1	32	25	15	1	6.9	6.9

Fuente: JUNAC

Elaboración: Propia

Cuadro N° 30
INDICE GRUBEL-LLOYD Y ESTRUCTURA ARANCELARIA (AEC)

Nandina	CIU	PERU-GRAN		PERU-BOLIVIA		PERU-COLOMBIA		PERU-ECUADOR		PERU-VENEZUELA	
		I.G-L Básico	Arancel	I.G-L Básico	Arancel	I.G-L Básico	Arancel	I.G-L Básico	Arancel	I.G-L Básico	Arancel
07132090	0111							75	5%		
04070020	0122	67	5%								
25199020	1429	62	5%								
23091000	1533	82	20%								
63053110	1721	49	20%								
61112000	1730	79	20%				78	20%			
41041000	1911						73	10%			
42021190	1912			73	10%					73	20%
44170010	2029	59	15%				71	15%			
49089000	2219	78	20%								
27100050	2320						78	10%			
28301000	2411	91	10%				71	10%			
30059010	2423	74	15%				72	15%	85	15%	
33019000	2424	84	10%						82	10%	
32159010	2429								66	15%	
54023300	2430	83	15%				71	15%			
68043000	2699	80	15%								
75052100	2720			71	10%						
75080090	2899	69	15%								
84811000	2912	75	15%						63	15%	
84832000	2913	80	10%								
84219910	2919	66	15%								55
84592120	2922	62	10%								15%
84303900	2924			64	5%				51	10%	48
84483100	2926	46	10%								10%
84391000	2929	84	10%								
85011030	3110						70	10%			
90251090	3312	68	10%				87	0%			
94037000	3610							15%			
95063200	3693										48
95021000	3694						71	20%			20%
96092000	3699	59	20%								
		64	20%								
Sectores/Promedios		22	13.86%	3	8.32%	11	13.63%	6	13.00%	4	16.25%

Fuente: SUNAD

Elaboración: Propia

Capítulo VI:

CONCLUSIONES: OPCIONES DE INTEGRACION ECONOMICA PARA EL PERU

I. ALGUNOS HECHOS ESTILIZADOS

El comercio

El mercado latinoamericano, específicamente el constituido por los países integrantes de ALADI, no es marginal. En los últimos años concentran un porcentaje de exportaciones similar al que tenemos con los Estados Unidos.

Por el lado de las importaciones esto es más claro aun, ya que en los últimos años (1993 y 1994) se convirtieron en nuestra principal fuente de aprovisionamiento. Lo que también es evidente es que el creciente déficit en la Balanza Comercial se explica principalmente por los saldos negativos con ALADI y, en menor grado, Estados Unidos.

Por lo tanto, no es cierto que las relaciones con América Latina sean deleznable, y que lo prioritario sea el fomento del libre comercio principalmente con bloques extrarregionales, por el volumen de las transacciones involucradas. Las relaciones con el Grupo Andino y Mercosur son fundamentales, inclusive si solo se consideran criterios cuantitativos. La política de acuerdos bilaterales en desmedro de la

actuación desde el Grupo Andino, no parece ser ajena al creciente desequilibrio comercial.

El Grupo Andino

En los años noventa se impulsó en el Perú el más radical proceso de liberalización de América Latina, donde el aspecto comercial fue uno de los componentes. Pero también a partir de 1992 se produjo un virtual retiro del Grupo Andino, tratándose de privilegiar los convenios bilaterales con los países socios.

Una primera constatación, es que con el proceso de apertura han disminuido el número de sectores de comercio intraindustrial significativo. Esto es más importante en la relación con Colombia y Venezuela (nuestro principal socio comercial andino en el primer caso; y con el segundo tuvimos una excelente diversificación en los ochenta, que hoy se matiza). La excepción es Bolivia, donde se incrementan los sectores significativos. Aunque en términos comerciales no es el socio mayor ni mucho menos, muestra una perspectiva interesante, sobre todo si se concretan los proyectos de integración fronteriza en marcha. Puede ser un eje que potencie las relaciones con Mercosur y constituye un complemento de los nexos con esos países, particularmente Brasil.

De otra parte, también hay que rescatar que permanecen un conjunto de sectores importantes, sobre todo por el grado de elaboración que representan. Si bien algunos han dejado de ser significativos, hay otros que los han reemplazado por lo menos parcialmente. Se deben hacer estudios más específicos que busquen señalar las herramientas que permitan mantener de forma más permanente un amplio abanico de opciones.

El problema no parece residir en la apertura "per se", sino en el hecho que solo tienen vigencia los espacios de libre comercio en lo estipulado por los acuerdos bilaterales. Pero, mientras el Perú no suscriba el arancel externo común y tenga las mismas reglas de juego que sus socios, esta dinámica intraindustrial puede verse afectada.

Por supuesto que la política macroeconómica global juega un papel decisivo en esta situación, pero la estamos tomando como un dato en el análisis. A pesar de existir una estructura de precios relativos que no favorece al sector exportador en general, e industrial en particular (retraso cambiario, tasas de interés superiores a las internacionales, sobrecostos energéticos, etc.), se mantiene una dinámica interesante. En otras palabras, a pesar de la política macro y de una apertura e integración parciales que no se adhieren a las reglas de una Unión Aduanera, existe comercio intraindustrial no desdeñable, que debe ser potenciado.

Tampoco se pueden obviar los serios perjuicios que la apertura ha causado al sector industrial, ni los desbalances existentes con los socios latinoamericanos. A pesar del déficit con el Grupo Andino existe comercio intraindustrial significativo, lo cual no se presenta en la misma magnitud con otros bloques regionales y extrarregionales. Con el resto del mundo puede haber superávit pero se trata del comercio de bienes primarios principalmente.

En cualquier caso, una eventual salida del Grupo Andino, como en la práctica se ha consumado, eliminaría este comercio intraindustrial que persiste a pesar de las condiciones adversas que por el momento enfrenta el sector productivo nacional.

Mercosur

Respecto al Mercosur, se pueden establecer algunas comparaciones con el Grupo Andino.

En primer lugar, destacar la gran diferencia del número de sectores significativos de comercio intraindustrial (Grubel-Lloyd Básico) que se encuentra con el Grupo Andino respecto al Mercosur. En este caso solo se encuentran sectores aislados (uno por país) y predominantemente en actividades de menor valor agregado relativo.

Hay casos extremos como el de Paraguay, con el que no existe este tipo de comercio. Esta situación sólo es comparable con el caso

boliviano en el Grupo Andino, aunque con Paraguay la situación es extrema. Aun considerando el índice de Grubel-Lloyd Ajustado, no existen intercambios significativos intraindustriales.

El índice Grubel-Lloyd Ajustado, en la medida que supone equilibrio en el balance global de los intercambios considerados, mide más precisamente el potencial de comercio intraindustrial. Tal como hemos reseñado, el número de sectores en Mercosur se incrementa sustancialmente abarcando una amplia gama de sectores, que se señalaron en el capítulo correspondiente. Estos sectores coinciden centralmente con los encontrados para el Grupo Andino.

En general, se trata de industrias vinculadas con actividades extractivas primarias. No sólo el número de sectores es ínfimo con los países integrantes de Mercosur, sino que principalmente se trata de actividades de menor valor agregado relativo. Existe pues una diferencia cualitativa respecto al Grupo Andino donde hay una amplia gama de sectores industriales cuyo comercio es peculiar no sólo respecto a bloques extrarregionales, sino inclusive respecto a Mercosur.

Ahora, potencialmente, el Mercosur también brinda excelentes posibilidades de diversificación de nuestras exportaciones y debe ser un indicador que motive una negociación más agresiva con estos países, sea en las relaciones bilaterales, o como bloque, desde el Grupo Andino.

De otra parte, considerando las relaciones con los bloques extrarregionales, ratificamos el carácter principalmente intersectorial de nuestro intercambio.

Si se aplica con rigurosidad la misma metodología utilizada para definir comercio intraindustrial significativo para el Grupo Andino y Mercosur, este es poco relevante. Existen pocos sectores, que inclusive se reducen con el proceso de apertura.

Se confirma así la diferencia cualitativa existente en las relaciones del Perú con el Grupo Andino (y en menor medida con el Mercosur). En el caso de los bloques extrarregionales, los sectores no están estrictamente

tamente ubicados en la actividad industrial. Si se compara con los resultados obtenidos para los bloques regionales, el contraste es evidente.

Con Estados Unidos, los sectores vinculados a productos alimenticios adquieren mayor relevancia; y con Europa fundamentalmente son bienes primarios o actividades de menor valor agregado relativo; mientras que con el Asia los textiles muestran mayor dinamismo.

Mientras que con la apertura se ha producido un reordenamiento de sectores con comercio intraindustrial significativo (aun cuando con disminución del número de sectores) con nuestros socios andinos; con Estados Unidos y Asia más que un reordenamiento está generándose un proceso de destrucción o, en el mejor de los casos, de transformación de productos nacionales en importados.

Los principales productos

Al analizar los principales productos de exportación, inclusive los no tradicionales, se advierte una predominancia de productos mineros y sus derivados en las exportaciones peruanas. También un peso importante de los combustibles en las importaciones desde el Grupo Andino, y de alimentos desde Mercosur.

Por supuesto, existe una amplia gama de exportaciones distintas, principalmente a los países más pequeños. El peso relativo de los sectores con comercio intraindustrial significativo, no es desdeñable y es mucho más importante con el Grupo Andino (sobre todo Colombia) que con Mercosur. Estos sectores de "two way trade", no coinciden mayormente con los principales productos de exportación. Lo que sí se aprecia es que hay cierta unidireccionalidad en las exportaciones de Perú hacia Uruguay y Paraguay y en las exportaciones que Brasil y Argentina le hacen al Perú. Esta cierta asimetría no se manifiesta en esa magnitud con los socios andinos que tienen un desarrollo relativo similar.

Desde el virtual retiro peruano del Grupo Andino en 1992, se privilegiaron los acuerdos bilaterales ya que se decidió no suscribir el

arancel externo común del Acuerdo de Cartagena. En el capítulo anterior se hizo una breve discusión de la dispersión arancelaria del Grupo Andino y como el arancel promedio peruano disminuye, mientras su déficit en balanza comercial con estos países aumenta. La cuestión es saber si el comercio intraindustrial se puede mantener, si persisten condiciones adversas como las mencionadas.

Estos hechos estilizados nos brindan evidencia empírica que desde nuestro punto de vista sugieren la conveniencia de fortalecer los procesos de integración regional. Por supuesto que faltan por realizar estudios sectoriales y sobre los flujos intrafirma asociándolos a las fases de industrialización del país. Un excelente trabajo en esta línea es el de Bernardo Kosakoff¹ para Argentina. En cualquier caso, en el libro se presenta la evidencia empírica utilizada que puede dar pie a otras interpretaciones.

Se ha producido un importante debate sobre la conveniencia o no de permanecer en el Grupo Andino, o buscar ingresar al Mercosur, a otros bloques, o simplemente una "integración con el mundo".

Antes de señalar nuestra posición, basada en la evidencia empírica encontrada, nos parece pertinente considerar el entorno internacional y los condicionantes que impone a las diversas opciones en juego.

2. EL ENTORNO INTERNACIONAL

En el período actual es muy frecuente escuchar hablar de "globalización" de la economía. Se aplica dicho término para graficar la mayor interdependencia —supuestamente armónica— que se produce en diversos planos (comercial, financiero, tecnológico, del consumo, etc.), entre los países, sean estos desarrollados o subdesarrollados.

1. KOSAKOFF, B. "Industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulada". Documento de Trabajo N° 53, CEPAL-Buenos Aires 1993.

Partiendo de la premisa anterior, resulta contraproducente (inclusive irracional), mantener barreras al comercio, a los flujos de capital, a la inversión extranjera. Sería rechazar las ventajas que una economía abierta tiene en el actual contexto internacional. Si bien persisten barreras e imperfecciones, se considera que la inserción es positiva, ya que consolidará la tendencia a una mayor fluidez de los flujos internacionales de precios, servicios y tecnología².

Es innegable que se han generado importantes innovaciones en diversos ámbitos, y que es posible utilizar nuevos productos de consumo con recientes adelantos, se ha generalizado el uso de computadoras que permite un mayor incremento de la productividad, se han producido procesos de reconversión industrial con algunas tecnologías relativamente sofisticadas, y podemos usar inclusive satélites para diversos fines. Sin embargo, se pueden hacer algunas observaciones que pueden matizar la visión anterior:

1. En primer lugar, el proceso es diferenciado. Existen diversos estudios³ que muestran como se ha incrementado la participación de los países desarrollados en el comercio mundial, así como los flujos que se dan entre estos países, particularmente el comercio intraindustrial y de servicios. Este proceso se da con la consolidación de diversos bloques económicos, particularmente la Unión Europea, el bloque asiático y aquel que los Estados Unidos está tratando de formar a partir del NAFTA.

En ese proceso América Latina como región, está quedando marginada. Efectivamente, su participación en el comercio mundial se ha reducido a la mitad en los últimos 30 años, su presencia en el comercio intraindustrial es bastante escasa, y presenta poca competitividad internacional en la mayor parte de los servicios. Es decir, que su participación es particularmente marginal en los sec-

2. Banco Mundial, Informe 1991.

3. OECD, Economic outlook, N° 53, París, Junio 1993.

tores más dinámicos del comercio mundial actual. Por si fuera poco, esa participación está concentrada en los países más grandes de la región (Brasil y México, sobre todo).

En el plano financiero, el panorama no es menos sombrío. La región en la década del ochenta fue una formidable exportadora de capitales, principalmente por el pago de intereses y amortización de la deuda externa. Esta situación se revirtió aparentemente en los años noventa donde la región se convierte en receptora neta de capitales, se produjeron auges en las bolsas de nuestros países, algunas grandes empresas pasaron a cotizar en la bolsa de New York; lo que permitió que se nos señalara como economías emergentes⁴.

Sin embargo, estos capitales fueron principalmente especulativos de corto plazo o estuvieron asociados al masivo proceso de privatizaciones que se implementó en nuestros países⁵. Estos capitales llegaron principalmente por causas externas, principalmente la histórica caída de la tasa de interés internacional que alcanzó sus niveles más bajos de los últimos años⁶.

En el contexto de economía donde se había producido una gran fuga de capitales (tendencia aun no revertida), con avanzados procesos de dolarización, escasos activos y con limitadas operaciones de largo plazo, esos flujos especulativos aumentaban nuestra vulnerabilidad. Esto es particularmente grave en un contexto de desequilibrios externos generados por los procesos de apertura implementados en la región, tal como la crisis mexicana de diciembre de 1994 nos recuerda.

-
4. CANALS, Jordi. La nueva economía global. Expansión-Deusto, 1993.
 5. FANELLI, J. y DAMILL, M. "Los capitales extranjeros en las economías latinoamericanas". CEDES, Buenos Aires, 1993.
 6. Véase los trabajos reunidos en: STEINER, J. "Afluencia de capitales y estabilización en América Latina", Bogotá, Fedesarrollo, 1994.

En suma, la “globalización” financiera ha generado mayor volatilidad de nuestras economías frente a variaciones del tipo de cambio y, principalmente, tasas de interés internacionales.

2. En segundo lugar, existen severas restricciones para modificar el patrón Norte-Sur de Comercio. No solo persisten trabas a las exportaciones de productos agrícolas que son importantes en el comercio de varios países de la región. Además, se ha generado una protección escalonada (principalmente con mecanismos no arancelarios) de forma tal que mientras mayor es el valor agregado de nuestras exportaciones, mayor es la protección que tienen que enfrentar en los países desarrollados. Se dificulta así el acceso a los sectores de mayor dinamismo en el comercio mundial.

Si bien es cierto que el comercio internacional continuó creciendo a mayor tasa que el producto mundial, se da con especial dinamismo en los países asiáticos, junto a los desequilibrios originados en el superávit en la cuenta corriente del Japón, y una disparidad que llevó al uso por los países desarrollados, de barreras no arancelarias y de derechos anti-dumping y compensatorios para restringir importaciones, así como a diversas presiones para abrir mercados externos.

3. También es cierto que se han producido avances en cierta liberalización del comercio, con la culminación de la Ronda Uruguay. Pero existen temas pendientes (particularmente referidos al tema de los servicios) y otros que simplemente estuvieron ausentes. Entre estos últimos se cuentan temas que son de trascendental importancia para el desarrollo de nuestros países como la deuda externa, el regionalismo, o las inversiones.

La reciente creación de la Organización Mundial de Comercio se presenta muchas veces como sinónimo de mayor “optimismo” futuro, pero hay que recordar que esto se dará con las limitaciones anteriormente descritas.

4. El rol de las empresas transnacionales es fundamental en este proceso y es posible que continúe la integración productiva que im-

pulsan, hacia formas más complejas y con desplazamientos geográficos. Esto, producto del progreso de las tecnologías de información, la liberalización de las restricciones al comercio y a las inversiones impulsadas en los países subdesarrollados⁷.

Habría que descontar de los flujos de comercio latinoamericanos, estas transacciones intra-empresa que pueden estar sobrestimando cifras de comercio intrarregional o intraindustrial. Aunque aquí CEPAL (1994) les asigna un rol más bien positivo, habría que ver con mayor detalle cuales son los grados de libertad que tienen nuestros estados para la aplicación de políticas comerciales e industriales en general, y de integración en particular.

5. Más que un proceso de globalización definido, tendríamos una situación de TRANSICION. En efecto, los flujos financieros representan varias veces los flujos del sector real, creando un desequilibrio que no tiene visos de reversión por lo menos en plazos cortos.

La regulación de las comunicaciones, tecnología, información; constituyen severas limitaciones en sectores donde se están aplicando los avances de frontera. También se han mostrado preocupantes síntomas de inestabilidad financiera, modificaciones de las tasas de interés internacional, la devaluación del dólar y las dificultades de paridad entre monedas internacionales.

El debate de fondo es sobre si dicho proceso concluye en la consolidación o no de las tendencias de mayor liberalización y de estabilidad, en los distintos mercados internacionales. Los propagandistas de la "globalización" y la apertura, dan por supuesto un desenlace positivo⁸.

7. CEPAL (1994), El regionalismo abierto de América Latina. Cap. 1.

8. FMI, "El comercio exterior como motor de crecimiento", Mayo 1993.

----"Perspectivas de la Economía Mundial", Washington, Octubre 1994.

Sin embargo, existe suficiente evidencia que muestra que no son precisamente relaciones armónicas las que se constatan en el escenario internacional. En más de una oportunidad, hemos estado "ad- portas" de guerras comerciales entre los Estados Unidos y sus socios europeos y japoneses. Se han producido casos de espionaje tecnológico, que han llevado inclusive a la expulsión de diplomáticos acreditados. Los cambios en el sistema financiero internacional no se han dado precisamente en forma gradual y armónica.

En suma, el denominado proceso de "globalización" es diferenciado y está enfrentado a diversos bloques a nivel mundial. En este proceso, América Latina está jugando un rol cada vez de mayor marginalidad, particularmente en los sectores de mayor dinamismo en el intercambio mundial⁹.

Dado el contexto anteriormente descrito, es imperativo buscar una nueva inserción en la economía mundial que nos permita ubicarnos en los sectores más dinámicos del comercio mundial, revertiendo la tendencia de creciente marginalidad de la región.

Ellos suponen el diseño de adecuadas políticas industriales, tecnológicas, comerciales y por supuesto, de integración económica. Asimismo implica concretar una renegociación de la deuda y una mejora de la capacidad de financiamiento del crecimiento¹⁰.

9. COLIN, I. Bradford (De.) *Strategic Options for Latin America in the 1990's*, Ocde, París, 1992.

IZAM, M. *Integración Europea y Comercio Latinoamericano*. Revista de la CEPAL, N° 51, Santiago de Chile, Diciembre 1993.

10. PERES, W. *Políticas de competitividad en América Latina*. X Conferencia AFEIEAL, Maracaibo, Octubre 1994.

SAINZ, P.; CALCAGNO, A. *En busca de otra modalidad de desarrollo*. Revista de la CEPAL N° 48, Santiago de Chile 1992.

La política neoliberal de apertura indiscriminada, arancel plano, movimiento irrestricto de capitales, ha creado desequilibrios en balanza comercial y cuenta corriente. Es más, ha generado un retiro absurdo del Grupo Andino. El mejor escenario posible para dicha opción, sería un crecimiento liderado por el sector primario-exportador, el cual resulta claramente insuficiente y agudizaría la situación de marginalidad en el actual entorno internacional. Peor aun si se persiste en excluirnos de los procesos de integración latinoamericanos.

3. OPCIONES DE INTEGRACION

Los hechos estilizados que se derivan de nuestra investigación así como la visión del entorno internacional que planteamos, nos lleva a fortalecer una propuesta integracionista con el grupo Andino y Mercosur. Además, a la necesidad de una propuesta integral y diferenciada que supere las polarizaciones en el debate. En las líneas siguientes discutimos sobre algunas propuestas contrarias a la integración que tienen hegemonía en el contexto de una política liberal extrema, como la que se implementa en el Perú.

3.1 Los argumentos rupturistas

Entre otros factores, se menciona el escaso comercio relativo que tenemos con los países socios andinos, la competencia desleal por la persistencia de subsidios en los otros países, la necesidad de no frenar las "reformas" ya que estamos mucho más "avanzados" que el resto y, principalmente, la inconveniencia de suscribir un arancel escalonado que no sólo dificultaría nuestra integración con el mundo sino que crearía distorsiones domésticas que pueden abrir las puertas al retorno del populismo.

Otra posición, que no necesariamente suscribe la propuesta neoliberal, plantea la conveniencia de integrarnos al Mercosur. Como los estatutos de este Acuerdo lo exigen, el costo sería el retiro del Grupo Andino.

3.2 Necesidad de permanecer en el Grupo Andino¹¹

1. Es cierto que los flujos de comercio no son muy significativos. Así, las exportaciones e importaciones con los países andinos no superan el 10% del comercio total en los años noventa. Sin embargo, hemos demostrado la relevancia de los países de ALADI en nuestro comercio mundial. Pero lo fundamental, sin embargo, es el tipo de comercio.

En general, las exportaciones de mayor valor agregado son intrasubregionales y las de mayor elaboración relativa, son las que existen con el Grupo Andino. A pesar de la existencia de condiciones adversas (apertura y desindustrialización, recesión, procesos de extrema inflación en los años ochenta), se produjo un comercio intraindustrial no desdeñable.

Es decir que si queremos diversificar nuestras exportaciones, incrementar su valor agregado, si deseamos fomentar las exportaciones industriales; la integración con el Grupo Andino se presenta como un instrumento fundamental en esa perspectiva. Este mayor comercio intraindustrial creará las condiciones de aprendizaje, economías de escala, y otras ventajas dinámicas que nos permitirán luego conquistar otros mercados extraregionales.

Así, la mayor desventaja no es el comercio que se pierde en términos cuantitativos. El problema es que se afecta directamente al sector que puede impulsar una estrategia nacional industrial exportadora. Es un elemento cualitativo y estratégico.

2. Lo que debemos esclarecer es si la competencia desleal se produce por los subsidios de los vecinos o por las limitaciones de nuestra política interna. Ningún país andino está planteando y menos

11. El excelente trabajo de César Ferrari: "Crecimiento Económico e Integración" (1993), realiza un conjunto de simulaciones en base a las cuales demuestra la conveniencia de permanecer en el Grupo Andino, y el costo de no hacerlo. Allí se utilizan variables que en nuestro trabajo se han asumido como exógenas.

implementando mecanismos de protección infinita o subsidios indiscriminados.

Si es cierto que se dan incentivos para la exportación (varios de los cuales se están eliminando progresivamente) como en el caso colombiano, y otros tienen reducidos costos (energía en el caso venezolano, por ejemplo), el esfuerzo de los gobiernos por dar una adecuada relación precios-costos con un buen manejo de la política macroeconómica no es algo que se debe censurar, sino retomar y perfeccionar.

Lo que no se está considerando suficientemente en el debate, es que los déficits con nuestros países se deben en mayor medida a factores internos. La distorsión de precios relativos (retraso cambiario, elevadas tasas de interés, sobrecostos, etc.) son resultado de la política económica y de los monopolios privados que controlan servicios básicos, a raíz de las privatizaciones. Esa no es responsabilidad de nuestros vecinos y retirarnos del Pacto Andino no soluciona el problema. Es como reeditar la costumbre vigente en siglos anteriores cuando mataban al pobre mensajero portador de malas noticias, sin que tuviera, ni de lejos, culpa alguna de los problemas.

3. Hay que tener cuidado con seguir “avanzando” con las “reformas”, sin ninguna variación. Debemos recordar que el país más “avanzado” (México), tuvo un colapso económico en diciembre del año pasado, a pesar de la relación privilegiada con Estados Unidos. Inclusive, sectores que apoyan en líneas generales el proyecto de liberalización y apertura, están planteando muy sensatamente la necesidad de aplicar ajustes a la política económica.

En el actual contexto internacional, América Latina tiene una participación marginal, particularmente en el comercio intraindustrial, y no es competitivo en el sector servicios, los más dinámicos del comercio mundial. Asimismo, existe una lucha entre bloques por la hegemonía tanto por la tecnología, la productividad, así como por los mercados mundiales.

No parece plausible aislarse en ese contexto y pretender, solos, un “avance” más rápido hacia el libre mercado, que se presenta con fines metodológicos en los libros de texto. No es el mismo contexto que el de hace 20 años cuando Chile se retiró del Pacto Andino. Este país hoy trata de ingresar a diferentes esquemas de integración: el Mercosur, el Grupo de los Tres, la búsqueda de su inclusión en el Tratado de Libre Comercio. Se ha dado cuenta que no puede seguir sólo, menos aún si pretende diversificar sus exportaciones.

4. El arancel escalonado que se acordó como arancel externo común en el Acuerdo de Cartagena, no presenta gran dispersión (Un arancel de cero a 20% no parece sinónimo de protección infinita). Es el mismo rango del arancel externo del Mercosur, y es el sistema que presentan la mayoría de países.

En las economías latinoamericanas coexisten sectores con diferente productividad, que son diferentes además a las internacionales. Un arancel escalonado permite discriminar otorgando mayor protección a los productos de mayor valor agregado. En esa medida, junto con una tasa de interés adecuada y un tipo de cambio real alto, son condiciones indispensables para fomentar las actividades productivas, y exportadoras industriales en particular.

Continuar con los acuerdos bilaterales implica disminuir el arancel promedio indiscriminadamente, en un contexto de desequilibrio creciente en la Balanza Comercial. No es precisamente la mejor política.

Suscribir el arancel escalonado del Grupo Andino, permitirá igualdad de condiciones con los países socios, así como también propiciará un mayor poder de negociación como bloque, con el resto del mundo.

5. Se dice que puede volver el populismo. Si por populismo se entiende intervención del Estado (en concertación con el sector privado), y “distorsionar” los precios relativos, eso es lo que han

hecho los países asiáticos y Chile. No han sido los precios relativos "de equilibrio" (los de libre mercado) los que resultaron óptimos, sino más bien tipos de cambio reales altos y estables, y tasas de interés bajas durante mucho tiempo. Al revés de lo que ocurre en el Perú.

Nosotros hemos liberalizado todos los mercados y no tenemos precios "de equilibrio", sino más bien una distorsión significativa de precios relativos. Y se supone que no se están aplicando políticas populistas.

Están equivocados quienes creen que se puede perforar el arancel, que se pueden crear privilegios. La mejor cura contra el "populismo" es la suscripción plena de los acuerdos del Grupo Andino. Son acuerdos internacionales, ante los cuales ningún "lobbie" local podría alterar las reglas del juego fácilmente, ya que tendría que hacerlo en el resto de países y cambiar la normatividad internacional.

3.3 No polarizar las opciones

Existen otras opciones de integración regional y extrarregional, que son también de interés fundamental para el país. En el debate político se ha tendido a polarizar entre una y otra, cuando en realidad son complementarias.

Es difícil sostener que nuestro país podría obtener mejores condiciones en una futura articulación con el TLC negociando sólo, en vez de hacerlo desde el Grupo Andino. Es más, existe un cierto consenso regional con una vocación de liderazgo brasileño, sobre la necesidad de fortalecer los vínculos Grupo Andino-Mercosur, y como bloque negociar posteriormente la articulación con el TLC.

También son plausibles los esfuerzos de articulación con la Unión Europea y el Asia. Existen programas de cooperación con Europa que hay que fortalecer, aún cuando su prioridad explícita es con Mercosur.

Asimismo, es muy importante que consolidemos nuestra presencia en la cuenca del Pacífico. En esa medida consideramos muy acertados los acercamientos con Japón, los antiguos y nuevos tigres asiáticos y especialmente con China, el nuevo milagro económico.

Para potenciar y desarrollar estos procesos no necesitamos abandonar el Grupo Andino, al contrario.

Los países de bloques extraregionales están más interesados en las exportaciones primarias que podemos realizar, no consideran prioritario un comercio intraindustrial con nosotros. Muy bien, comencemos por potenciar dicho intercambio con ellos priorizando las exportaciones de mayor valor agregado al y desde el Grupo Andino. No es nuestro objetivo desarrollar aquí esta compleja problemática. Lo que se quiere enfatizar es que no debemos aislarnos, si no más bien aprovechar nuestra estratégica ubicación regional, y desde el Grupo Andino hacer de "bisagra" con los países del Atlántico y diversas cuencas que existen en los países del Mercosur.

La complementariedad entre los procesos de integración regional y extrarregional han sido ampliamente demostrados por Buitelaar¹². Dicho autor señala que la integración entre los países de América Latina es parte de una estrategia global de apertura que, en general, promueve el crecimiento liderado por las exportaciones. El mercado regional ofrece las oportunidades para desarrollar las exportaciones industriales que tienen un importante efecto de aprendizaje tecnológico, y que deberían ser promovidas por políticas explícitas.

-
12. BUITELAAR, Rudolf M. *Dinamic gains from intra-regional trade in Latin America*. En: *NAFTA as a model of development: The benefits and costs of Merging High - and Low - wage areas*. Edited by R. Belous and Jonathan Lemco, State University of New York, 1995.

3.4 Las relaciones con el Mercosur

En el menú de opciones de integración, desde nuestro punto de vista el Mercosur se presenta como el más importante, después del Grupo Andino.

Además del tamaño de mercado, de los vínculos ya existentes, la proximidad geográfica posibilita un tránsito bioceánico y entre diversas cuencas, que establecieron el dinamismo especialmente de la región del sur del Perú (donde coexisten las áreas más deprimidas del país, con los núcleos regionales más importantes del país, como por ejemplo Arequipa).

Aquí existen diversos proyectos de integración fronteriza cuya implementación se ha venido postergando. En especial, la culminación de la integración ferroviaria con Argentina y la articulación con Brasil. En ambos casos se afecta también la dinámica con países vecinos como Bolivia y Chile.

Los datos muestran la existencia de sectores con comercio intraindustrial significativo y con un potencial sumamente interesante. Por lo tanto, parece necesaria una mayor articulación con el Grupo Andino y Mercosur, teniendo en cuenta que los flujos comerciales con estos bloques son también muy importantes cuantitativamente y concentran el mayor déficit de nuestra Balanza Comercial. Por tanto, mantener el arancel plano y los acuerdos bilaterales, no parecen ser la mejor opción.

3.5 Perú-Grupo Andino: Zona de Libre Comercio vs Unión Aduanera

En Enero de 1996 el Perú debía definir su permanencia o retiro del Grupo Andino. La decisión 387, tomada en diciembre de 1995 por la comisión del Acuerdo de Cartagena, elimina dichos plazos. El Perú no tiene la obligación de liberalizar las partidas como estaba previsto y, principalmente, no tiene que suscribir el arancel escalonado (entre 0 y

20%) que constituye el arancel externo común del Acuerdo con el resto del mundo.

¿A cambio de qué se ha logrado dicho acuerdo? ¿Cuáles son las implicancias?

Los negociadores peruanos plantearon la eliminación de las “distorsiones” (léase políticas de promoción a las exportaciones de los países socios) hasta fines de Enero de 1996, para que el Perú se reincorporase plenamente. A sabiendas de la inviabilidad de tal postura, se argumentó que el país mantendría su estructura arancelaria y que impulsaría y ampliaría los acuerdos bilaterales con cada uno de los países andinos pero sin plazos definidos. Estos acuerdos bilaterales implican la definición de partidas que entrarán con arancel 0 a cada país negociando sector por sector las contrapropuestas correspondientes.

Ese es el mecanismo que el Perú está utilizando desde que se autoexcluyó del Pacto Andino en Agosto de 1992. Buena parte de nuestro comercio con estos países (en promedio del 85%) se encuentra comprendido en dichos acuerdos (salvo Colombia, el principal socio del área Andina).

Para permitirle esa “retirada honrosa” al gobierno, Ecuador exigió y obtuvo la cesión de derechos en 90 partidas arancelarias que ingresarán con arancel cero a nuestro país.

Los argumentos oficiales

Se señalaron básicamente 3 cuestiones: Primero, que se afianzaba el proceso de integración al ampliar paulatinamente los acuerdos bilaterales protegiendo los intereses del país, sin aceptar subsidios ni medidas de promoción del resto de países socios.

Segundo, que se mantendría el virtual arancel plano de 15% que tiene el país, con lo cual se conserva el mayor “avance” en la política de apertura y la posibilidad de una integración con el mundo. Tendríamos así una política sin tutelajes, que permite políticas de negociación más flexibles en el contexto de una economía abierta y globalizada.

En tercer lugar, que los costos son mínimos considerando las partidas que se han cedido al Ecuador. En general, el comercio con los países andinos no es cuantitativamente el más importante, por lo que los perjuicios son deleznable y, en realidad, afectan a un grupo de empresarios nostálgicos del populismo y la protección estatal.

En suma, la versión que se nos quiere vender, es que el país ganó el pulso a los otros socios, hemos eliminado los plazos y las presiones, la reforma no se detiene, y se consolida la integración con un costo mínimo.

Arancel plano vs. arancel escalonado

Mientras nuestros vecinos que suscriben el arancel externo común tienen que pagar por sus insumos tasas de 0 ó 5%, aquí nuestras empresas pagarán 15 ó 25%. Se está pidiendo a los empresarios que compitan en condiciones totalmente adversas.

Estos problemas comunes a toda práctica de negociación bilateral país por país, hizo que se abandonara como política de comercio exterior hace varias décadas. Se requieren engorrosos trámites partida por partida, país por país, que "perforan" el arancel plano y sus supuestas bondades. Así, existe también una grave confusión conceptual.

Utilizando la teoría convencional de Uniones Aduaneras se distingue entre club de comercio preferencial, área de libre comercio, uniones aduaneras, mercado común y Unión Económica.

Dos a más países forman un club de comercio preferencial cuando reducen los aranceles de todos los bienes (excepto los servicios de capital) entre sí, conservando sus aranceles originales frente al resto del mundo. Un ejemplo histórico es el que constituyó el acuerdo entre Gran Bretaña y sus asociados de la Mancomunidad en 1932.

Un área o asociación de libre comercio se da cuando se suprimen los aranceles sobre su comercio mutuo en todos los bienes, pero conservan sus aranceles originales frente al resto del mundo. Aquí se pre-

senta el problema de desviación de comercio: las importaciones del resto del mundo pueden entrar a un país miembro con impuestos altos a través de un país miembro con impuestos bajos; así se evita el mayor impuesto de importaciones. También puede haber un productor externo que simplemente construye una planta de ensamble "final" en el país miembro con arancel bajo y luego lo exporta desde allí al área de libre comercio.

Una Unión Aduanera la forman países que suprimen todos los impuestos de importación sobre su comercio recíproco en todos los bienes, y además adoptan un arancel externo común sobre todas las importaciones de bienes provenientes del resto del mundo. O sea, es un área de libre comercio más un arancel común externo. Aquí si se eliminan los problemas existentes en los mecanismos de integración anteriormente señalados.

Un Mercado Común se constituye cuando además de la Unión Aduanera se permite el libre movimiento de todos los factores de producción (trabajo y capital) entre los países miembros.

Una Unión Económica es la instancia máxima de Integración. Se produce cuando los países que forman un mercado común proceden, además, a unificar sus políticas fiscales, monetarias y socioeconómicas. la Unión Europea constituye, sin duda, el experimento integracionista más avanzado del mundo (a pesar de una serie de dificultades que persisten).

Quizá esta disgresión resulte obvia, pero es fundamental para responder unas preguntas cruciales. ¿Qué es el Grupo Andino? ¿Qué pretende el gobierno peruano con ese proceso de integración?

Por lo primitivo de la política implementada por los funcionarios neoliberales, estaríamos tratando de crear un Club de Comercio Preferencial. Los acuerdos bilaterales han reducido los aranceles y la eliminación de impuestos a la importación de las partidas consideradas, no abarca la totalidad del comercio mutuo.

El objetivo máximo parece ser el de constituir una zona de libre comercio. El asunto no sería tan grave si todos los países del Grupo Andino buscaran lo mismo. Sin embargo, lo que se está construyendo e implementando allí, es una Unión Aduanera. Por lo tanto, si no suscribimos el arancel externo común, nos hemos autoexcluido del Grupo Andino.

De allí las dificultades producidas con la reciente concesión al Ecuador. Ese es solamente el comienzo, lo mismo ocurrirá con los otros convenios bilaterales. Es decir, estamos tratando de construir una zona de libre comercio con los otros países que han constituido una unión aduanera. O sea, estamos fuera; con todas las desventajas que hemos reseñado anteriormente.

Estamos en una situación similar a la de Bolivia con el Mercosur. Ha establecido un acuerdo "cuatro más uno", donde la meta es constituir una zona de libre comercio con ellos. Bolivia tiene mucho menos que perder que Chile o Perú en un acuerdo de ese tipo, por su menor desarrollo relativo y considerando que los países del Mercosur son sus principales socios a nivel mundial.

Al habernos excluido del Grupo Andino renunciamos a las bondades del arancel externo común, a la capacidad de mayor negociación a nivel mundial, a la creación de economías de escala, cambio técnico, comercio intraindustrial y exportaciones de mayor valor agregado y una mejor inserción a la economía mundial. Podemos perder además concesiones que otras asociaciones como la Unión Europea brindan al Grupo Andino como bloque. Aparte de otras ventajas de ser miembro pleno, que sería largo discutir aquí.

Para decirlo con suavidad, nos han colocado en el peor de los escenarios posibles. Mantenemos una permanencia nominal en el Grupo Andino, sin ninguna de las ventajas que ofrece una unión aduanera.

Se requiere urgentemente una rectificación de verdad. Debemos implementar la zona de libre comercio en el Grupo Andino, pero también la Unión Aduanera. Es decir, suscribir el arancel externo común.

Así, nuestros empresarios tendrán mayor equidad en las condiciones de competencia. Desde el Grupo Andino, podemos reforzar nuestros vínculos con Mercosur, Cuenca del Pacífico, Unión Europea, y otros bloques extra-regionales.

3.6 Política integral y concertada

En suma, tenemos diversas opciones que no son excluyentes y que deberían impulsarse integralmente. Por un buen tiempo seguiremos exportando materias primas que son demandadas sobre todo por países extraregionales. Pero, pocos discuten la necesidad de diversificar nuestras exportaciones dándoles mayor valor agregado. En ese esfuerzo de exportación industrial, el proceso de integración andina juega un rol crucial, desde donde se podrá conquistar en una segunda etapa otros mercados.

La articulación con Mercosur no debe descuidarse, y desde allí negociar nuestra articulación con el TLC. Deben continuarse los avances logrados en la relación con los países de la Cuenca del Pacífico, y la Unión Europea. Son procesos de integración de diversa índole y perfectamente compatibles. No debemos sacrificar uno de ellos para materializar algún acuerdo. Mucho menos el Grupo Andino.

Aquí debería darse una interacción entre esta política de diversificación de exportaciones que nuestros países buscan en el mercado mundial, con las estrategias de las empresas transnacionales en la región, y en particular en los procesos de integración. Se deben hacer estudios específicos para esta problemática en el Grupo Andino, como los trabajos que dirige Bernardo Kosakoff en CEPAL-Buenos Aires¹³.

13. KOSAKOFF, B. y G. BEZCHINSKY. "De la sustitución de importaciones a la globalización. Las empresas transnacionales en la industria argentina". Documento de Trabajo N° 52, CEPAL-Buenos Aires, Septiembre 1993.

Esta propuesta debe ser concertada. Existen grandes esfuerzos desplegados por cámaras empresariales binacionales, regionales o por gremios en general. Estos esfuerzos deben ser coordinados y potenciados. La integración tendrá viabilidad en la medida que los agentes económicos y sociales nacionales y regionales, se involucren en el proceso.

Una política integral y concertada supone introducir los cambios de política económica que son necesarios para fortalecer el sector productivo en general, y exportador en particular.

Esta propuesta es compatible con la planteada por CEPAL¹⁴, donde se recomienda compatibilizar el proceso de apertura con la integración de una manera flexible. Se demuestra allí que las exportaciones de mayor valor agregado se destinan a mercados intrarregionales y se señalan mecanismos para conciliar distintos procesos de integración con una promoción de exportaciones, competitividad y la equidad. El Perú tiene todos los requisitos para abordar esta tarea, donde la integración es un instrumento.

14. CEPAL. El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe. CEPAL, Santiago de Chile, Septiembre 1994.

BIBLIOGRAFIA

BAUMANN, Renato

1992 *Una evaluación del comercio intraindustrial en la región.* Revista de la CEPAL N° 48, Diciembre 1992.

BANCO MUNDIAL

1991 Informe 1991.

BERLINSKY, Julio

1993 *Sobre el arancel externo común en el Mercosur.* Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires.

BUITELAAR, Rudolf M.

1995 "Dinamic gains from intra-regional trade in Latin America". En: *NAFTA as a model of development: The benefits and costs of High-and Low-wagw areas.* Edited by R. Belous and Jonathan Lemco, State University of New York.

CANALS, Jordi.

1993 *La nueva economía global.* Expansión-Deusto.

CEPAL

1994 *El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe.* CEPAL, Santiago de Chile, Septiembre .

1991 *Internacionalización de la Economía Mundial: Sus consecuencias para América Latina,* Santiago de Chile, Setiembre.

- COLIN, I. Bradford (De.)
1992 *Strategic Options for Latin America in the 1990's*, Ocde, París.
- ESGUERRA, María del Pilar
1993 "Apertura económica e integración: el caso del Grupo Andino".
En: *Los procesos de integración económica en América Latina*, CEDEAL,
Madrid.
- FAIRLIE, Alan
1991 *Acuerdos de Integración en un contexto de Crisis: El caso Argentina-Brasil*. CISEPA 92. PUCP.
- 1992 *Perspectives of the Foreign Trade of Peru in the Pacific Basin*. Ciencia Económica N° 27. Revista de la Facultad de Economía de la Universidad de Lima. Agosto.
- 1993(a) *Crisis, Integración y Desarrollo: Las Relaciones del Grupo Andino y Mercosur* en Revista de Integración Latinoamericana, BID-INTAL. Buenos Aires-Argentina, Agosto.
- 1993(b) "Política Económica, Exportaciones Industriales e Integración en el Grupo Andino". En: *Esfuerzos de Integración en América Latina*. Luis Rebolledo, Editor. AFEIEAL. Lima, Octubre.
- 1994(a) *Comercio Intraindustrial en el Grupo Andino en la Década del Ochenta*. CIESUL, 1994 (Un capítulo del libro salió publicado en Integración Latinoamericanas, BID-INTAL, octubre).
- 1994(b) *Flujos de Capital e Integración Económica en el Grupo Andino*. Revista Ciencia Económica N° 32. Enero-Marzo.
- 1995 *Comercio Intraindustrial, Límite Externo e Integración: Alternativa viable*. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México D.F.
- FANELLI, J. y DAMILL, M.
1993 *Los capitales extranjeros en las economías latinoamericanas*. CEDES, Buenos Aires.
- FERRARI, César
1993 *Crecimiento Económico e Integración*. Serie Integración y Desarrollo, Fundación Friedrich Ebert. Lima, Agosto.

- FMI
1993 *El comercio exterior como motor de crecimiento*, Mayo.
- 1994 *Perspectivas de la Economía Mundial*, Washington, Octubre.
- GREENAWAY, D. y MILNER, C.
1986 *The Economics of Intra-Industry Trade*, Basil Blackwell, 1986
- GRUBELL, H. y LLOYD, P.
1971 *The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade*. *Economic Record*, 47. pp. 494-527.
- IZAM, M.
1993 *Integración Europea y Comercio Latinoamericano*. *Revista de la CEPAL*, N° 51, Santiago de Chile, Diciembre.
- KOSAKOFF, B. y G. BEZCHINSKY.
1993 *De la sustitución de importaciones a la globalización. Las empresas transnacionales en la industria argentina*. Documento de Trabajo N° 52, CEPAL-Buenos Aires, Septiembre.
- KOSAKOFF, B.
1993 *Industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulada*. Documento de Trabajo N° 53, CEPAL-Buenos Aires.
- KUWAYAMA, M.
1993 *Regionalización abierta de América Latina para su adecuada inserción internacional*. Serie de Documentos de Trabajo N° 20, Santiago de Chile, CEPAL.
- OECD
1993 *Economic outlook*, N° 53, París, Junio.
- PERES, W.
1994 *Políticas de competitividad en América Latina*. X Conferencia AFEIAL, Maracaibo, Octubre.
- SAINZ, P.; CALCAGNO, A.
1992 *En busca de otra modalidad de desarrollo*. *Revista de la CEPAL* N° 48, Santiago de Chile.

- SOURROVILLE, J. V. y LUCANGELI, J.
1992 El intercambio comercial argentino-brasileño. Un examen del comercio intraindustrial, BID-INTAL, Buenos Aires.
- STEINER, J.
1994 *Afluencia de capitales y estabilización en América Latina*, Bogotá, Fedesarrollo.
- TORNELL, Aaron
1986 *¿Es el Libre Comercio la Mejor Opción? Comercio Heckscher-Ohlin vs. Comercio Intraindustrial en El Trimestre Económico*, Julio-Sept., pp. 529-559.

Anexo

CLASIFICACION INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME (CIIU) DE TODAS LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS DE LAS NACIONES UNIDAS

INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

- 1511 Producción, procesamiento y conservación de carne y productos cárnicos.
- 1512 Elaboración y conservación de pescado y productos de pescado.
- 1513 Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas.
- 1514 Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal.
- 1515 Elaboración de aceite de pescado.
- 1520 Elaboración de productos lácteos.
- 1531 Elaboración de productos de molinería.
- 1532 Elaboración de almidones y productos derivados del almidón.
- 1533 Elaboración de alimentos preparados para animales.
- 1541 Elaboración de productos de panadería (pan, pasteles, etc)
- 1542 Elaboración de azúcar.
- 1543 Elaboración de cacao y Chocolate y de productos de confitería.
- 1544 Elaboración de macarrones, fideos, alucuzcuz y productos farináceos.
- 1549 Elaboración de otros productos alimenticios.

- 1551 Destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas.
- 1552 Elaboración de vinos.
- 1553 Elaboración de bebidas malteadas y de malta.
- 1554 Elaboración de bebidas no alcohólicas, producción de aguas minerales.
- 1600 Elaboración de productos de tabaco.
- 1711 Preparación e hilatura de fibras textiles, tejedura de productos textiles.
- 1712 Acabado de productos textiles.
- 1721 Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir.
- 1722 Fabricación de tapices y alfombras.
- 1723 Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes.
- 1729 Fabricación de otros productos textiles.
- 1730 Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo.
- 1810 Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel.
- 1820 Adobo y teñido de pieles, fabricación de artículos de piel.
- 1911 Curtido y adobo de cueros.
- 1912 Fabricación de maletas, bolsas de mano y artículos similares. talabartería y guarnicionería.
- 1920 Fabricación de calzado.
- 2010 Aserrado y acepilladura de madera.
- 2021 Fabricación de hojas de madera para enchapado, fabricación de tableros contrachapados, tableros laminados, tableros de partículas y otros tableros y paneles.
- 2022 Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones.
- 2023 Fabricación de recipientes de madera.
- 2029 Fabricación de otros productos de madera: fabricación de artículos de corcho, paja y materiales trenzables.

- 2101 Fabricación de pasta de madera, papel cartón.
- 2102 Fabricación de papel y cartón ondulado y de envases papel y cartón.
- 2109 Fabricación de otros artículos de papel y cartón.
- 2211 Edición de libros folletos, partituras y otras publicaciones.
- 2212 Edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas.
- 2213 Edición de grabaciones.
- 2219 Otras actividades de edición (fotografías, grabados, tarjetas postales, horarios, formularios, carteles, reproducción de obras de arte).
- 2221 Actividades de impresión (publicaciones periódicas, libros, mapas, partituras, carteles)
- 2222 Actividades de servicios relacionados con la impresión (Encuadernación, producción de caracteres de imprenta, planchas de impresión, etc.)
- 2230 Reproducción de grabaciones.
- 2310 Fabricación de productos de hornos de coque.
- 2320 Refinería de petróleo.
- 2330 Elaboración de combustible nuclear.
- 2411 Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos y compuestos de nitrógeno.
- 2412 Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno.
- 2413 Fabricación de plásticos en formas primarias y de caucho sintético.
- 2421 Fabricación de plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario.
- 2422 Fabricación de pinturas, barnices y productos de revestimiento similares, tintas de imprenta y masillas.
- 2423 Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos.
- 2424 Fabricación de jabones, detergentes, preparados para limpiar y pulir perfumes y preparados de tocador.
- 2429 Fabricación de otros productos químicos.

- 2430 Fabricación de fibras manufacturadas.
- 2511 Fabricación de cubiertas y cámaras de caucho, reencauchado y renovación de cubiertas de caucho.
- 2519 Fabricación de otros productos de caucho.
- 2520 Fabricación de productos de plástico.
- 2610 Fabricación de vidrio y productos de vidrio.
- 2691 Fabricación de productos de cerámica no refractaria
- 2692 Fabricación de productos de cerámica refractaria.
- 2693 Fabricación de productos de arcilla y cerámica no refractarias para uso estructural.
- 2694 Fabricación de cemento, cal y yeso.
- 2695 Fabricación de artículos de hormigón, cemento y yeso.
- 2696 Corte tallado y acabado de la piedra.
- 2699 Fabricación de otros productos minerales no metálicos.
- 2710 Industrias básicas de hierro y acero.
- 2720 Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos.
- 2731 Fundición de hierro y acero.
- 2732 Fundición de metales no ferrosos.
- 2811 Fabricación de productos metálicos para uso estructural.
- 2812 Fabricación de tanques, depósitos y recipientes de metal.
- 2813 Fabricación de generadores de vapor, excepto calderas de agua caliente para calefacción central.
- 2891 Forja prensada, estampado y laminado de metales, pulvimetalurgia.
- 2892 Tratamiento y revestimiento de metales, obras de ingeniería mecánica en general realizadas a cambio de una retribución o por contrato.
- 2893 Fabricación de artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería.
- 2899 Fabricación de otros productos elaborados de metal.

- 2911 Fabricación de motores y turbinas.
- 2912 Fabricación de bombas compresores, grifos y válvulas.
- 2913 Fabricación de cojinetes, engranajes, trenes de engranajes y piezas de transmisión.
- 2914 Fabricación de hornos, hogueras y quemadores.
- 2915 Fabricación de equipo de elevación y manipulación.
- 2919 Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso general.
- 2921 Fabricación de maquinaria agropecuaria y forestal.
- 2922 Fabricación de equipo de soldadura autógena.
- 2923 Fabricación de maquinaria metalúrgica.
- 2924 Fabricación de maquinaria para la explotación de minas y canteras para obras de construcción.
- 2925 Fabricación de maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco.
- 2926 Fabricación de maquinaria para la elaboración de productos textiles, prendas de vestir y cueros.
- 2927 Fabricación de armas y municiones.
- 2929 Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso especial.
- 2930 Fabricación de aparatos de uso doméstico.
- 3000 Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática.
- 3110 Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos.
- 3120 Fabricación de aparatos de distribución y control de la energía eléctrica.
- 3140 Fabricación de acumuladores y de pilas y baterías primarias.
- 3150 Fabricación de lámparas y equipo de iluminación.
- 3190 Fabricación de otros tipos de equipo eléctrico.
- 3210 Fabricación de tubos y válvulas electrónicas y de otros componentes electrónicos.
- 3220 Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos.

- 3230 Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y vídeo, productos conexos.
- 3311 Fabricación de equipo médico y quirúrgico y de aparatos ortopédicos.
- 3312 Fabricación de instrumentos
- 3313 Fabricación de equipo de control de procesos industriales.
- 3320 Fabricación de instrumentos de óptica y equipo fotográfico.
- 3330 Fabricación de relojes.
- 3410 Fabricación de vehículos automotores.
- 3420 Fabricación de carrocerías para vehículos automotores, fabricación de remolques, partes y piezas de remolque.
- 3430 Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores.
- 3511 Construcción y reparación de buques.
- 3512 Construcción y reparación de embarcaciones de recreo y deporte.
- 3520 Fabricación de locomotoras y de material rodante para ferrocarriles y tranvías.
- 3530 Fabricación de aeronaves y naves especiales.
- 3591 Fabricación de motocicletas.
- 3592 Fabricación de bicicletas y de sillones de ruedas para inválidos.
- 3599 Fabricación de otros tipos de equipo de transporte.
- 3610 Fabricación de muebles.
- 3691 Fabricación de joyas y artículos conexos.
- 3692 Fabricación de instrumentos de música.
- 3693 Fabricación de artículos de deporte.
- 3694 Fabricación de juegos y juguetes.
- 3699 Otras industrias manufactureras.
- 3710 Reciclamiento de desperdicios y desechos metálicos.
- 3720 Reciclamiento de desperdicios y desechos no metálicos.

Las relaciones Grupo Andino-Mercosur
se terminó de imprimir en el mes de mayo de 1997, en los
talleres de Servicio Copias Gráficas S.A. (RUC: 10069912),
Jr. Jorge Chávez 1059, Telf. 424-9693,
Lima 5, Perú

PUBLICACIONES RECIENTES

Teófilo Altamirano

Migración. El fenómeno del siglo. 1996, 302 p.

Rosendo Chávez

Recursos de agua. 1996, 422 p.

Guillermo Dañino

La pagoda blanca. 1996, 136 p.

Guillermo Descalzi

Educación y autorrealización. 1996, 246 p.

Manuel Marzal

Historia de la antropología social. 1996, 388 p.

Héctor Noejoyich

Los albores de la economía americana. 1996, 584 p.

Alejandro Ortíz R.

José María Arguedas. Recuerdos de una amistad. 1996, 312 p.

Mario Polia

Despierta, remedio, cuenta: Adivinos y médicos del Ande. 1996, 892 p.

Jorge Rojas

Políticas comerciales y cambiarias en el Perú 1960-1995. 1996, 292 p.

Aníbal Sierralta Ríos

Joint venture international. 1997, 475 p.

Eduardo Villanueva

Internet. Breve guía de navegación en el Ciberespacio. 1996, 206 p.

El Perú en los años noventa, impulsó el más radical programa de apertura y liberalización de la región latinoamericana. Como parte de este proceso, la reforma comercial eliminó todos los mecanismos de control (cuotas, prohibiciones, etc.) e impuso un virtual arancel plano. En esta concepción, se prioriza la denominada "integración con el mundo" antes que los acuerdos subregionales. El trabajo se concentra en evaluar la posibilidad de que los acuerdos de integración permitan desarrollar las exportaciones de mayor valor agregado y el comercio intraindustrial como una etapa intermedia para conquistar desde los acuerdos de integración latinoamericana, mercados extrarregionales, modificando así nuestra inserción en la economía mundial.

La investigación cuantifica los volúmenes de comercio intraindustrial del Perú con el resto de países del Grupo Andino y con los integrantes de Mercosur buscando aportar evidencia empírica para contribuir a tomar la mejor opción, disminuyendo la carga ideológica del debate. La propuesta del autor considera como complementarios los esfuerzos de integración con el Grupo Andino y Mercosur (con productos de mayor valor agregado), que debe formar parte de una estrategia global y diferenciada con otros acuerdos de integración extrarregionales, compatible con los planteamientos de regionalismo abierto.

