

LOS EFECTOS DE UNA NUEVA POLITICA DE PROTECCION EN EL
COMERCIO EXTERIOR DEL PERU

Por: RUFINO CEBRECO REVILLA
JORGE VEGA CASTRO

Serie Documentos de Trabajo
Setiembre, 1979

Nº 40



POST SCRIPTUM

Este estudio fue completado en el mes de Febrero del presente año. Desde entonces se han producido algunos cambios en la política de comercio exterior del país, que en algo afectan la aplicabilidad actual del presente trabajo, aún cuando en muchos casos tales cambios son solamente formales.

Así por ejemplo, el Registro Nacional de Manufacturas ha dejado de ser el instrumento de prohibición a las importaciones, y en su lugar se ha establecido una lista de productos temporalmente prohibidos de importar por competir con similares nacionales. Asimismo, se ha elaborado un nuevo arancel de aduanas. También se han eliminado diversas liberaciones y exoneraciones arancelarias, etc. En general, parece existir la intención por parte del gobierno, de reducir el uso de instrumentos no arancelarias, y utilizar el arancel como el principal instrumento de protección.

Sin embargo, tales modificaciones no han sido incluidas en este trabajo, y hemos optado por publicar el estudio íntegramente, sin variar su análisis y conclusiones originales. Así, el lector podrá apreciar el sentido que van teniendo los recientes cambios en la política de comercio exterior del Perú, en relación a la previamente existente. Pensamos que dicha apreciación dará lugar a fructíferas evaluaciones de la actual política industrial y comercial del país.

INTRODUCCION

El presente estudio fue realizado durante los meses de Agosto de 1978 a Febrero de 1979, y tuvo su origen en el interés por parte de la Oficina Sectorial de Planificación del MICTI, de disponer de elementos de análisis que permitieran replantear la política de protección industrial del Perú.

El trabajo que aquí presentamos está dividido en tres capítulos. En el primer capítulo se evalúan los aspectos más importantes del actual régimen de protección a la industria nacional, incidiéndose en el estudio de los costos sociales que éste genera. La primera parte del capítulo es ta dedicada al estudio de la evolución, estructura y funcionamiento de las medidas arancelarias y para-arancelarias del sistema de protección vigente en el Perú. Luego, en la segunda parte, se valoran los costos sociales que genera tal sistema, destacándose los efectos sobre el bienestar, los recursos fiscales, y en general, el desarrollo económico e industrialización del país.

En el segundo capítulo, se estudian las repercusiones que tendría sobre la economía peruana, una política de liberalización del comercio exterior, en especial, aquella relacionada con los compromisos del Acuerdo de Cartagena. En primer término, se hace una comparación de precios de manufacturas peruanas con respecto a otros países de América Latina. A partir de esta información, se procede luego a estimar los impactos de una reducción de los aranceles, sobre los niveles de producción y empleo industrial, así como los efectos sobre la balanza de pagos. Adicionalmente, se presentan algunas observaciones acerca de la capacidad y modalidad de reacción de diversas actividades industriales ante la apertura del comercio exterior. El capítulo concluye con una breve revisión de -experiencias importantes de otros países, en materia de liberalización -comercial e integración.

En el tercer y último capítulo, se presentan las diversas alternativas en reemplazo de la protección. Aquí se señalan algunas limitaciones del actual régimen de protección, y se plantean medidas de estímulo a la industrialización y a la exportación tradicional y no tradicional. Finalmente, y como culminación natural del presente trabajo, se establecen recomendaciones destinadas a facilitar el proceso de ajuste ante una política de liberalización del comercio exterior en el Perú.

Brevemente, las conclusiones más importantes que se derivan de este estudio son las siguientes:

a) En el Perú se ha desarrollado un sector industrial fuertemente protegido, con costos de producción muy superiores a los que se registran en otros países de América Latina por ejemplo.

b) El país incurre en una serie de costos sociales para poder mantener tales industrias, costos que en última instancia son pagados por los consumidores locales que no tienen la alternativa de adquirir productos de mejor calidad y menores precios.

c) Es necesario adoptar una política de protección industrial menos costosa que la que existe actualmente, lo cual se puede hacer moderando los niveles de protección y no discriminando en contra de otros sectores productivos como la agricultura, minería, etc. Ello permitirá obtener mayores niveles de ingreso real en el país.

d) Dicha nueva política de protección tiene que ser asimismo concordante con los compromisos del Acuerdo de Cartagena, especialmente los derivados del Programa de Liberación, el Arancel Externo Común, y los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial. En especial, el Perú debe buscar que la tarifa externa común satisfaga los requisitos de una sana política de protección industrial.

e) Al entrar a competir la industria peruana, con sus similares de los países del Grupo Andino, se calcula que nuestra industria puede verse afectada en sus niveles de actividad, dado que no podría competir en muchas ramas, con manufacturas de países vecinos que presentan costos de producción inferiores a los domésticos.

f) En consecuencia, es preciso empezar a adoptar políticas que faciliten el proceso de ajuste al pasar de un sistema fuertemente protegido, a otro menos restrictivo. Al adoptarse tales políticas, y al empezar a operar la industria local en un ambiente que demanda mayor eficiencia, el país obtendrá considerables ganancias de bienestar. En contraste, si se mantiene el actual sistema, se estarían perpetuando los costos sociales que éste genera.

Deseamos expresar nuestro más sincero agradecimiento a todas las personas e instituciones que nos apoyaron en el presente estudio. El Profesor Patrick Saint Pol en especial, participó en la elaboración del diseño inicial y en la ejecución del estudio en su primera etapa. Asimismo, la colaboración de la Srta. Desiree Osorio como Asistente de Investigación fue muy valiosa. También el Profesor Roberto Abusada y el Ing. Miguel Angel Lahura apoyaron la realización del trabajo. Del mismo modo, el Ing. Carlos Canales nos prestó su oportuna colaboración. Análogamente, nuestra gratitud es grande con el Instituto ECIEL, en las personas del Ing. Máximo Vega-Centeno y Jorge Salazar, quienes gentilmente permitieron utilizar la información de precios en América Latina. Finalmente, estamos en deuda con el Profesor J. Clark Leith, por los valiosos comentarios y sugerencias que hizo a la versión inicial del trabajo.

CAPITULO I

EL SISTEMA DE PROTECCION A LAS MANUFACTURAS EN EL PERU

En el presente capítulo se evalúan los rasgos más importantes del actual régimen de protección a la industria nacional, incidiéndose en el estudio de los costos sociales que éste genera.

En la primera parte se estudia la evolución, estructura y funcionamiento de las medidas arancelarias y para-arancelarias del sistema proteccionista vigente en el Perú. Luego, en la segunda parte, se evalúan los costos sociales que genera dicho sistema, destacándose los efectos sobre el bienestar, los recursos fiscales, y en general, el desarrollo económico e industrialización del país.

1.1. Características del Sistema de Protección a las Manufacturas

1.1.1. Evolución y estructura de la protección

El arsenal de medidas proteccionistas hoy en uso en el Perú incluye toda una variedad de mecanismos arancelarios, cambiarios, administrativos, financieros y tributarios, así como un amplio sistema de prohibiciones. La mayor parte de dichas medidas se encuentran comprendidas en los siguientes dispositivos: Registro Nacional de Importadores, Lista de Productos Susceptibles de Importación, Registro Nacional de Manufacturas, Prohibiciones Expresas de Importación, Arancel de Aduanas (y los diversos regímenes de liberación que lo afectan), Exclusividades de Importación (o Monopolios Estatales), Régimen del Mercado de Cambios, etc.

Este conjunto de instrumentos es el resultado de sucesivas medidas adoptadas a lo largo del tiempo, careciendo frecuentemente de consistencia. Frecuentemente unas se yuxtaponen a otras y a veces las tornan redundantes.

Así por ejemplo el Registro Nacional de Manufacturas que establece prohibiciones a la importación deja sin contenido efectivo a los aranceles aplicables sobre los productos protegidos por dicho registro.

Tradicionalmente, en el país se han utilizado mecanismos de protección arancelarios, aun cuando muchas veces el objetivo de las tarifas no era proteccionista sino fiscal. Sin embargo, tenemos una larga historia tarifaria con fines proteccionistas. Ya desde el siglo pasado por ejemplo, la industria textil ha gozado de barreras arancelarias considerablemente superiores al promedio.

A medida que se fueron desarrollando nuevas actividades industriales, se establecieron tarifas "a la medida" a fin de facilitar la vida de tales actividades.

La protección a las nuevas industrias no consistió únicamente en elevar las tarifas a la importación de productos competitivos, sino que muchas veces vino acompañada de reducciones en aranceles a insumos y bienes de capital.

Esta práctica se institucionaliza con la Ley de Promoción Industrial de 1959 y se magnifica con la Ley 18350, la cual establece prohibiciones a la importación de artículos producibles en el país.

No es aquí preciso detallar la amplia gama de mecanismos de restricción a las importaciones existentes. Los mismos han sido minuciosamente relatados en diferentes trabajos que están en circulación.^{1/} En el Anexo I presentamos un breve resumen de la evolución y características de los principales instrumentos.

^{1/} Ver por ejemplo, Ministerio de Comercio O.S.P. Abril, 1977.

Si se observa la estructura de las tarifas arancelarias - (Cuadro 1) se notará la predominancia de altas tarifas en favor de las actividades industriales tradicionales, y de consumo tradicionales, como alimentos, textiles, zapatos, confecciones, etc. Por otro lado, los aranceles más bajos son aplicables a la producción de bienes de capital e intermedios no producidos en el país.

En general, la industria manufacturera disfruta de niveles tarifarios superiores a los otorgados para los demás sectores productivos. Este esquema de "protección nominal" genera una "protección efectiva" a la industria, y en particular a las industrias productoras de bienes de consumo, sustancialmente mayor a la aparente e introduce un sesgo neto en contra de las actividades de exportación tanto tradicionales como no tradicionales.

Este sistema proteccionista se reproduce en forma muy similar en la mayoría de las naciones en vías de desarrollo.^{1/} Sin embargo, es pertinente señalar que en el Perú los niveles tarifarios absolutos, aun considerando las reducciones arancelarias, son los más altos del Grupo Andino. No obstante no son los aranceles los principales mecanismos de protección vigentes, sino, tal como ha sido mencionado anteriormente, en general para el grueso de los productos industriales, la protección se basa en las prohibiciones a la importación establecidas en el marco del Registro Nacional de Manufacturas.

Dada la existencia del Registro Nacional de Manufacturas, que establece prohibiciones a la importación de artículos fabricables en el país, los estudios existentes sobre la estructura de la protección industrial son de poca aplicabilidad. Cualquier cálculo que se haga de protección efectiva es en principio dudoso, aún si dejamos de lado las numerosas y sustantivas observaciones que se han hecho al concepto y las formas de medición de la protección efectiva.

^{1/} Ver por ejemplo los trabajos de Little, Scitovsky y Scott (1970); y el de Balassa, B. (1972).

CUADRO N° 1
(Por sección NAB)

ARANCELES NOMINALES Y REALES DEL GRUPO ANDINO

SECC.	DESCRIPCION	BOLIVIA		COLOMBIA		ECUADOR		PERU		VENEZUELA	
		N*	R*	N*	R*	N*	R*	N*	R*	N*	R*
I	Productos del Reino Animal	30	25	29	19	45	34	46	22	53	41
II	Productos del Reino Vegetal	22	19	24	16	48	31	59	32	47	36
III	Grasas y Aceites	13	12	19	13	38	31	53	32	121	74
IV	Industrias Alimenticias, Bebidas, Tabaco	40	30	51	26	107	76	124	45	190	150
V	Minerales Combustibles	18	13	13	13	10	6	51	32	36	23
VI	Industrias Químicas y Conexas	12	11	20	19	9	7	46	29	22	14
VII	Materias Plásticas, Caucho y Manufacturas	33	28	37	34	22	26	61	34	79	44
VIII	Pieles, Cueros y sus Manufacturas	55	52	45	15	49	34	108	74	89	55
IX	Madera, Corcho y Manufacturas	47	39	41	18	51	38	75	51	64	46
X	Pulpa, Papel y Manufacturas	21	18	30	25	39	29	69	39	53	33
XI	Textiles y Manufacturas	59	49	58	34	62	53	96	47	135	104
XII	Calzados, Sombreros, Paraguas	81	77	59	17	89	83	149	91	58	48
XIII	Vidrio, Cerámica y Manufacturas	34	28	40	36	41	30	66	41	80	64
XIV	Piedras, Metales Preciosos y Manufacturas	31	28	39	30	41	22	123	64	37	36
XV	Metales Comunes y Manufacturas	19	15	33	28	23	19	63	35	30	22
XVI	Maquinaria	14	10	29	27	20	12	47	22	12	10
XVII	Material de Transporte	12	7	43	40	24	13	47	24	37	22
XVIII	Instrumentos y Aparatos de Precisión	28	20	31	29	19	20	66	41	17	16
XIX	Armas y Municiones	32	25	49	46	63	40	81	63	16	8
XX	Mercancías y Productos NEOP	53	47	49	35	70	60	97	71	106	92
XXI	Objetos de Arte	1	1	10	0	0	0	32	27	6	1
	Total General	23	19	30	24	31	22	59	34	49	38

N* = Nominal

R* = Real (igual al Nominal menos las tasas de exoneración y liberación)

FUENTE: Ministerio de Comercio "Estructura de Protección Arancelaria en el Perú". Abril, 1977.

Más adelante, cuando presentemos comparaciones entre precios nacionales e internacionales, se hará una breve evaluación de la estructura de protección a la industria.

Dada la gama de medidas proteccionistas vigentes y sus cambiantes formas de aplicación, no resulta tarea sencilla hacer un análisis en torno a la distribución de la protección a través de los diferentes sectores económicos. Generalmente se arguye que la agricultura y la minería han recibido una "protección efectiva" negativa ya que tenían que vender sus productos a precios internacionales (o menores) y comprar insumos industriales de producción local a precios altos, superiores a los del mercado externo. A primera vista, esta observación parece fundamentalmente correcta, sin embargo, es necesario hacer las siguientes calificaciones:

a) En el caso de la agricultura, solamente venden a precios internacionales aquellos productos que exportan. Ahora ni siquiera los productos de exportación son vendidos a precios internacionales enteramente.

El azúcar y el café por ejemplo tienen cotizaciones internas reguladas por el gobierno, las que con frecuencia son superiores a las internacionales. El grupo de los demás productos agrícolas sujetos al comercio internacional y sus precios no se fijan al menos directamente, por las condiciones pertenecientes a mercados externos.

Un producto de fundamental importancia es el maíz, el mismo que actualmente, pese a las enormes devaluaciones acaecidas recientemente, es vendido por los productores locales a precios superiores a los costos de importación. Lo mismo sucede con el arroz.

Ciertamente, la política de subsidios al trigo, los aceites, la carne, etc., perjudicó la producción nacional de estos bienes, lo que implicaría una desprotección a la rama agropecuaria en la medida que afectase el uso de recursos relativamente especializados (es decir, que no tienen usos alternativos). Esto puede ser más valedero para la producción

pecuaria más no para la producción agrícola.

Es conveniente puntualizar aquí que la protección más o menos implícita que se ha dado con frecuencia a varios productos agropecuarios ha generado cuantiosas pérdidas sociales cuya medición resulta obvia. Así, por ejemplo, en un estudio reciente hecho por la Secretaría de Comercio se mostró que sustituyendo la producción de maíz en valles de la costa por algodón, con el producto obtenido de la cosecha de cada hectárea de algodón se podría adquirir en el exterior el equivalente a la cosecha de varias hectáreas de maíz sembrado en la costa, lo cual generaría una ganancia de 130 millones de dólares al país.^{1/}

b) No es enteramente correcto que la agricultura se haya perjudicado continuamente por la adquisición de insumos y equipos a precios locales excepcionalmente altos. En primer lugar, en ciertos períodos los abonos han sido vendidos en los mercados locales a precios por debajo de los internacionales. En segundo lugar, las industrias metalmeccánicas de producción de implementos o equipos para la agricultura, en muchos casos han demostrado ser competitivas a nivel internacional siendo sus precios internos relativamente "razonables".

c) Por su parte la minería y el petróleo han gozado de privilegios excepcionales en materia de facilidades a la importación de insumos y equipos. El RNM se aplica en forma limitada, existiendo asimismo un margen de preferencia de 30% para los productos nacionales de similar calidad que los importados.

Más bien políticas como la de congelar la tasa de cambio frente a la elevación del nivel general de precios y salarios, el manejo de la otorgación de concesiones para exploración y explotación, así como las políticas tributarias han sido de mucho mayor importancia para el desenvolvimiento de este sector. Así por ejemplo, el retraso en la exploración y eventual explotación del petróleo en la selva no tiene que ver en

^{1/} Ver "El Comercio" Lima, 27 de Julio de 1978.

absoluto con la protección de las manufacturas nacionales.

Los impuestos a las exportaciones tradicionales recientemente establecidos sí disminuyen la rentabilidad de la producción minera en forma significativa y pueden afectar a corto plazo los niveles de actividad de pequeños productores marginales.

d) Ni la minería, ni la agricultura, ni otras actividades se encuentran gravadas tan severamente como la industria con cargas por comunidad industrial, distribución de utilidades a los trabajadores, contribuciones para el desarrollo tecnológico y excepcionalmente elevados impuestos a las ventas dentro del mercado interno.

La minería goza de un régimen especial de impuestos a las utilidades que favorece las grandes inversiones, al computarse la base del impuesto progresivo en razón del monto de la inversión ejecutada.

e) Con frecuencia se mencionan las políticas de control de precios como particularmente deprimentes de la actividad agropecuaria.

Es obvio que tal efecto se ha producido en varios casos específicos de suma importancia.

Puede citarse por ejemplo la producción de carne y leche. En casi todos estos casos los controles no han venido sólo, si no que se han acompañado de importaciones subsidiadas o adquiridas a precios de dumping. En la práctica no es viable controlar los precios de forma efectiva en mercados competitivos como los agropecuarios, a menos que se intervenga manipulando la oferta con importaciones subsidiadas.

Conviene nuevamente recordar aquí que los subsidios no sólo han sido otorgados a importaciones agrícolas, sino también a productores nacionales como en el caso del arroz, el azúcar o del maíz.

1.1.2. Análisis del funcionamiento del sistema de protección de las manufacturas

El principal instrumento de protección a las manufacturas, luego de la implementación de la Ley General de Industrias, es el que se a socia con el Registro Nacional de Manufacturas. Está prohibida, en princi pio, la importación de los productos incluidos en este Registro, en caso de existir capacidad de producción local de los mismos. Para definir los productos insertos en dicho Registro se utiliza la nomenclatura arancelaria de Bruselas (NAB), nomenclatura desarrollada con propósitos de recaudación de tarifas aduaneras. Como es lógico, la mencionada nomenclatura resulta sumamente "agregada" en comparación a la multiplicidad de productos e infinidad de caracteres que ellos presentan.

Por tanto, el mecanismo de prohibición que establece el Registro Nacional de Manufacturas no puede actuar en forma absoluta sino sólo como un mecanismo de "prohibición parcial". Es decir, se trata de im pedir la introducción de productos competitivos extranjeros, cuando dentro del país se producen similares en "calidad y cantidad adecuadas". Dejando de lado el problema de establecer que es "una cantidad o capacidad de producción local adecuada" o que "pueda abastecer" al mercado interno, es pre ciso hacer algunas observaciones en torno a la vaguedad de la noción de la calidad adecuada o satisfactoria y a las serias consecuencias que de tal ambigüedad se derivan.

En un sistema de protección exclusivamente tarifario, es el comprador, sea éste un consumidor final o un industrial que adquiere in sumos o bienes de capital, el que juzga las diferencias de calidad y pa ga o deja de pagar en base a su propio criterio y posibilidades.

El comprador, principal afectado por lo que compra, es quien en última instancia decide si el producto local es o no aceptable. No es así lo que sucede con el actual sistema de Registro Nacional de Manufacturas. La decisión final en principio está en manos del gobierno - "quien actúa a través" de los empleados de la Dirección General de Indus-

trias.

Si para los compradores que individualmente y de forma generalmente continuada les resultaba con frecuencia difícil hacer juicios a certados en sus adquisiciones, no es necesario aquí incidir sobre las difi cultades que los empleados de la Dirección General de Industrias deben con frontar cuando evalúan la calidad de los productos nacionales. Es natural que busquen "atajos" y que desarrollen procedimientos sencillos, que les permitan, sin un extraordinario esfuerzo, cumplir con semejante tarea. En la práctica, la modalidad más usual ha consistido en dejar que se las arre glen entre productores locales detentadores de items incluidos en el Regis tro Nacional de Manufacturas y posibles compradores.

Los industriales demandantes de materias primas y equipos, y los importadores que distribuyen productos de consumo final, intermedio o bienes de capital, tienen que negociar los permisos de importación o el levantamiento de la prohibición de importar que impone el Registro, direc tamente con los supuestos productores locales, quienes con frecuencia re sultaban ser los que realmente "autorizan" la compra en el exterior de ar tículos que ellos han separado o reservado en el Registro.

Las prohibiciones no sólo afectan al consumidor final, si no que también tienen un severo impacto negativo sobre los procesos pro ductivos que requieren de la importación de insumos. Estos procesos son frecuentemente más afectados por la protección que los consumidores. Es- tos últimos usualmente pueden sustituir en el consumo con relativa facili dad.

En el caso de los productores, por lo menos en el corto plazo, dependen para su normal funcionamiento, de un abastecimiento regu lar y cabal de los insumos que importan usualmente.

El Registro Nacional de Manufacturas, por su modo de fun cionar, puede trabar fácilmente el proceso productivo. Basta que un ar tículo sea inscrito en éste para que automáticamente la importación del

mismo sea detenida. El probar de que el artículo fabricado internamente - no reúne las características mínimas respecto del importado, significa un proceso largo y engorroso que puede muy bien paralizar la producción de una determinada línea de artículos.

Los requisitos en calidad son difíciles de probar, y aún en el caso de que inicialmente no existiese tal problema, nada asegura que el suministro de ese insumo (generalmente elaborado por una sola planta) mantenga la continuidad y el constante standard de calidad precisado por la industria compradora.

El carácter continuo de muchos procesos productivos donde las paralizaciones pueden ser económicamente desastrosas, implicaría que al desabastecimiento de insumos prosigue la pérdida del total de la producción. Esto generará relaciones de "dependencia" muy grandes de una industria a otra, con resultados harto indeseables a nivel social. Generalmente todo este tipo de problemas son trasladados al consumidor final a través de precios más altos y/o caídas sensibles en la calidad del producto así como en la irregularidad del abastecimiento del mismo.

En cuanto al tiempo y los trámites que son necesarios para efectuar las importaciones dentro del actual esquema legal, han sido detallados en otros trabajos.^{1/} Es pertinente aquí, sin embargo, destacar la sustancial diferencia en tiempo y trámites que toma el proceso de importación para el sector público y privado y dentro de éste, para las diferentes ramas de actividad. En efecto, según el estudio mencionado,^{2/} el trámite normal a seguir por el importador del sector público, sin contar el tiempo que toma la asignación presupuestal, demora entre 22 y 26 días (la aprobación de la asignación presupuestal toma entre 31 y 38 días más, pero esto sólo se hace una vez al año. Sumado a lo anterior se obtendría un total de 53 a 64 días).

^{1/} Ver, por ejemplo, el trabajo de Boloña, C. (1977).

^{2/} Boloña, C. (1977) pp. 40-43.

Por otro lado, se ha observado que actualmente el 80% de las Licencias Previas de Importación que tienen que tramitar los importadores del sector privado, ante la Dirección de Importaciones del MICTI, toman un plazo de 5 días para su obtención, llegando en algunos casos hasta 8 días. El plazo total del trámite de importación, sin embargo, es mayor que el señalado, en especial para los importadores del Sector Productivo, ya que, previamente a solicitar su Licencia de Importación ante la Dirección de Importaciones del MICTI, deben de haberse inscrito en su Sector respectivo (Industrial, Pesquero, etc.) y haber obtenido asimismo la aprobación de su Programa Anual de Producción y su Plan Anual de Importación de Bienes de Capital e Insumos. En cambio, el trámite para los importadores del Sector Comercio y el Sector Agropecuario, se inicia con la solicitud de la mencionada Licencia Previa, tomando el tiempo ya mencionado.

Esta forma de discriminación entre el sector público y privado, así como entre los diversos rubros en que operan las empresas privadas, genera serias distorsiones que no tienen razón de continuar. Un mecanismo administrativo uniforme y menos engorroso daría mayor fluidez a los procesos productivos, con la consiguiente reducción de costos, y la desaparición de discriminaciones, las cuales tienden a crear excesos de costos administrativos para algunas empresas, y a aliviarlos relativamente a otras, impidiendo así una justa competencia entre las diversas actividades.^{1/}

No parece necesario por el momento hacer un recuento de otros tipos de conflictos generados y de las pérdidas ocasionadas por las diversas restricciones y trámites de importación. En los puntos siguientes se plantean estimaciones de las distorsiones y pérdidas sociales que

^{1/} Dada esta situación por ejemplo, no es raro que muchas empresas públicas, que legalmente deben de seguir los trámites correspondientes al sector público, aparezcan con costos de operación elevados, generados en cierta medida por este largo y engorroso sistema de trámites de importación. Como es de esperarse, se ha podido observar que en algunas ocasiones, estas empresas han tratado de acogerse al régimen de importaciones que rige para el sector privado, con el fin de ganar tiempo y reducir costos innecesarios.

ocasiona el actual sistema de protección. Solamente señalaremos aquí, por ser pertinente, algunos tipos de pérdidas que son de particular importancia y que no se tienen en cuenta cuando se imponen esquemas de prohibición como el RNM.

En efecto, son considerables los efectos que sobre la calidad y costos de los productos finales, ocasionan los bienes intermedios y componentes defectuosos, entregados en la forma y momento que les place a los fabricantes de estos últimos. Las consecuencias por ejemplo de el comportamiento de muchos fabricantes de autopartes, o de Sider-Perú son ampliamente reconocidas.

Es claro que en muchísimos casos un sólo material o componente defectuoso que puede representar una fracción insignificante del costo, puede también causar pérdidas de calidad absolutamente desproporcionadas, poner serias trabas a los procesos productivos o inclusive, imposibilitar el desarrollo de nuevas producciones. Las repercusiones sobre la competitividad de la producción local en los mercados internacionales tampoco pueden dejarse de lado.

En otros casos, es el elemento costo (en comparación con calidad) lo que hace que productos nacionales no puedan competir con los precios internacionales. Estos altos costos no son "ineficiencia" en el productor sino simplemente el sobre precio de los insumos que utilizan.

En resumen, al margen de trabas legales que impone el Registro Nacional de Manufacturas (tiempo, papeleo, etc.) aparecen en el funcionamiento del mismo toda una serie de aspectos cualitativos con efectos indeseables y perversos sobre la calidad, y continuidad de las producciones y sobre el costo de las mismas que en general perjudican tanto a los consumidores internos como a los productores que utilizan insumos nacionales. Es evidente que esto se refleja en niveles altos de precios internos (cuando son comparados con standares internacionales) y en la imposibilidad de que la industria nacional extienda su campo de acción más allá del mercado "interno".

1.2. Costos Sociales de la Protección Industrial

1.2.1. Los costos estáticos y dinámicos sobre el consumo y la producción

Cuando se habla sobre costos sociales de la protección, se trata de reconocer la magnitud de los sacrificios en los que la comunidad incurre al distraer recursos hacia ciertas actividades protegidas de otras no protegidas, al distorsionarse los precios que enfrentan los compradores locales. Además, también se deben de considerar las posibles repercusiones de la protección sobre la distribución de los ingresos dentro de la comunidad.

Los aranceles y en general toda restricción del producto importado que permite un sobreprecio al producto nacional, son en realidad un subsidio disfrazado, el cual es pagado por los consumidores.

La idea de que las tarifas son en realidad un subsidio a la producción local, hace ver más claramente la naturaleza ineficiente de las industrias así subsidiadas. Ciertamente esto implica una asignación inadecuada de los recursos productivos, siendo una primera aproximación del costo de dicha ineficiencia, el monto total de subsidios (tarifas) - percibidos por cada actividad.

Asimismo, cualquier nivel tarifario (o sobre-precio) implica un costo adicional para el consumidor local, al restringir su libertad de elección mediante la elevación de los precios de los productos importados.

Además, si tomamos en cuenta las diferencias en calidad que podría existir entre los productos domésticos e importados, el costo de la protección toma magnitudes mayores. El hecho es que la protección arancelaria, y en especial la no arancelaria, reduce o en algunos casos elimina, las presiones que el productor local debería de tener para lograr mayores estándares de calidad. Este por lo tanto no se siente incentivado a adquirir el necesario know-how o calificaciones técnicas para producir bienes que deberían ser de igual calidad que los importados.

Los costos de la protección señalados son solamente los costos estáticos. En términos dinámicos, los costos de la protección se refieren a la forma como afectan el crecimiento del PNB. En efecto, la protección de ciertos bienes, al aumentar el precio de éstos en el mercado local, reduce el tamaño de dicho mercado, y limita, por lo tanto, la tasa de crecimiento de éste. Todo aquello que reduce el tamaño del mercado interno o su tasa de crecimiento va en contra de nuestras necesidades de desarrollo económico e industrial, puesto que la pequeñez del mercado interno es un factor importante que reduce el rango de procesos manufactureros que podrían ser económicos de instalarse en el país. Esto es particularmente serio para aquellas actividades que presentan economías de escala, tales como la industria del cemento, la siderúrgica, refinación del petróleo, maquinaria agrícola y de fundición, refinación laminado y trefilado de metales, fabricación de automóviles, máquinas de escribir, etc.^{1/}

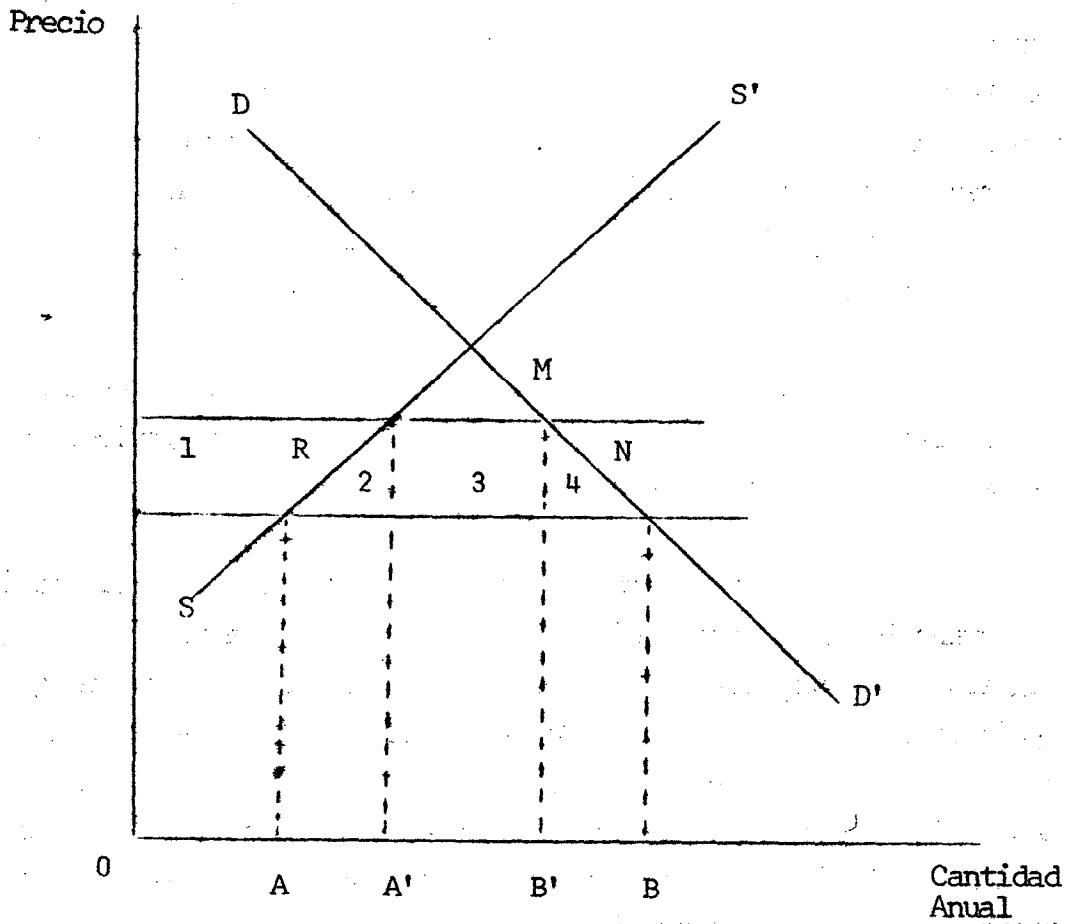
Finalmente, la protección a las industrias de sustitución de importaciones imprimen un sesgo en contra de las exportaciones. El potencial exportador de manufacturas del Perú parece ser bastante grande, especialmente en aquellos procesos intensivos en mano de obra y en aquellos donde se podrían aprovechar las economías de escala, puesto que el mercado mundial no es precisamente de tamaño limitado, sino todo lo contrario.

En el tradicional análisis estático de equilibrio parcial, las consecuencias inmediatas de la aplicación de un arancel a la importación, son las de incrementar la producción de la industria nacional, reducir las importaciones y dotar de mayores ingresos al gobierno. Todo ello se realiza a expensas de los consumidores locales, quienes son los que verdaderamente "cargan" con el costo de la protección, sufriendo por lo tanto una pérdida en su bienestar.

Gráficamente, esta situación está representada en la Figura 1 en donde el precio y la cantidad aparecen en los ejes vertical y horizontal.

^{1/} La importancia de las economías de escala en éstas y otras industrias ha sido reseñada por Tien Hung (1968).

GRAFICO N° 1



zontal respectivamente. La oferta y demanda domésticas están dadas por las líneas SS' y DD' . Inicialmente, con libre comercio el precio doméstico es igual precio internacional al nivel OP_0 . A este precio, que se supone dado para el país, la cantidad consumida es OB , la producción local es OA , y AB son las importaciones. La aplicación de una tarifa a la importación tendrá los siguientes impactos: a) el precio doméstico se eleva hasta P_1 ; b) la producción interna aumenta hasta A' ; c) el consumo interno se reduce a B' ; d) las importaciones se reducen a $A'B'$; y e) el gobierno recauda aranceles en un monto igual al área 3.

Los efectos sobre el bienestar de la comunidad son diversos. El excedente del consumidor se reduce en el área $P_1MN P_0$. Esta área sería el costo bruto de la protección. Sin embargo, el costo neto de la protección solamente será igual a la suma de las áreas bajo la curva de oferta local (el triángulo signado con el N° 2) y bajo la curva de demanda (triángulo señalado con el N° 4) las áreas 1 y 3 son simplemente transferencias entre los diversos sectores del país y por tanto se autocancelan. El área 3 representa las recaudaciones de tarifas realizadas por el gobierno, el área 1 es una transferencia de los consumidores de dicho bien a los productores locales (es un aumento en las rentas de éstos).

En consecuencia pues, el costo neto de la protección para el bienestar del país, consiste de los valores no transferidos internamente, es decir el área $2 + 4$.

Inversamente, según el mismo análisis, la eliminación de los aranceles a la importación, traería consigo un aumento en el bienestar. Siguiendo el razonamiento, sin embargo, se presentan tres consecuencias inmediatas sobre los niveles de empleo, recaudación fiscal, y balanza de pagos. En efecto, al quitarse o reducir los aranceles, disminuirá la actividad y niveles de empleo de las industrias antes protegidas. Asimismo, el gobierno dejaría de percibir ingresos por derechos de importación. Finalmente, las mayores importaciones ocasionarían un mayor egreso de divisas.

Estas tres consecuencias mencionadas, evidentemente son -- muy importantes de ser tomadas en cuenta en el rediseño de una estructura arancelaria. Sin embargo, la situación actual peruana es tan diferente al modelo aquí presentado, que tales consecuencias podrían tomar magnitudes insospechadamente pequeñas, y hasta en algunos casos adoptar direcciones o puestas a las señaladas.

Veamos primero el impacto fiscal. Tal como señalamos, el arancel peruano casi no rige en la práctica. Por un lado, algunas tarifas pueden resultar prohibitivas, es decir de que encarecen tanto el producto importado que éste no viene al país y el gobierno por lo tanto no recauda ningún ingreso por este concepto. En consecuencia si se eliminara totalmente la tarifa, el ingreso fiscal en este rubro no variaría. Paradójicamente si la reducción tarifaria implicara fijar el arancel en un nivel moderado, ingresaría el producto importado al país, sobre el cual recaería un tributo arancelario para el gobierno. En este caso pues, el efecto de una reducción arancelaria sería positivo para el ingreso fiscal.

Algo similar ocurre en el caso de aquellas importaciones que están prohibidas (debido al RNM por ejemplo). Al igual que antes, al no haber importación, lógicamente no hay cobro de aranceles. Si se reemplazara la prohibición por un arancel no prohibitivo, es evidente la mayor recaudación fiscal que esto implicaría. Más adelante, en la siguiente sección, se muestra que en efecto debido a la existencia de prohibiciones a la importación el gobierno dejó de recaudar unos 7,221 millones de soles en el período 1972-1974.

Con respecto a los problemas inmediatos que se señaló sobre el nivel de empleo y la balanza de pagos, éstos no parecen ser tan dramáticos en un contexto de equilibrio general. Las restricciones a la importación vigentes en el país son de tal naturaleza que imprimen un sesgo en contra de las actividades de exportación.

Este sesgo se manifiesta básicamente en dos aspectos. En primer lugar, la existencia de restricciones a la importación eleva la ren

tabilidad relativa de aquellas actividades dedicadas a producir para el -- mercado interno con respecto a aquellas dedicadas a la exportación. Esto se explica por el efecto que las barreras aduaneras tienen, por un lado, sobre el tipo de cambio, (que es una medida del precio de venta al exterior o del ingreso proveniente por ventas al mercado externo) al mantenerlo sobrevaluado con respecto al que existiría en ausencia de restricciones a la importación. Y por otro lado, sobre el encarecimiento que sufren los insumos que utilizan las actividades exportadoras. En otras palabras, el ingreso neto por ventas al mercado interno es mayor que el ingreso neto por ventas al exterior. Evidentemente, esto explica que en las industrias de exportación no se hayan realizado inversiones considerables.

En el Perú este sesgo se ha tratado de corregir con una política de reintegro tributario a las exportaciones no tradicionales (CERTEX) que ha tenido cierto efecto positivo sobre éstas. Sin embargo, los niveles de protección efectiva a las industrias de sustitución de importaciones, - continúan siendo mayores que los niveles de subsidio efectivo otorgado a las actividades de exportación.^{1/}

Es decir pues, el sesgo mencionado, aunque de menor cuan-tía gracias al CERTEX, existe.

El segundo aspecto a analizar, que también implica un sesgo antiexportador, es el que se refiere a la calidad de los insumos que utilizan las industrias locales con potencial exportador. En efecto, la - prohibición de traer insumos al país obliga a adquirir los de manufactura nacional, los cuales muchas veces presentan estándares de calidad insuficientes para ser incorporados en productos de exportación.

Los ejemplos al respecto parecen ser abundantes. En una ocasión, la industria gráfica ha señalado que podría exportar libros si pu-

^{1/} Así por ejemplo, mientras que en promedio, la protección efectiva a las actividades de sustitución de importaciones en el Perú llega al 140%, el subsidio efectivo a las exportaciones no tradicionales es del 37% y a las tradicionales es negativa.

pudiera adquirir papel de mejor calidad; en otra ocasión el Servicio Industrial de la Marina rechazó el uso de transformadores eléctricos nacionales para equipar sus embarcaciones por ser de calidad y tamaño inadecuados a sus requerimientos; asimismo, es conocido el rechazo que hacen las industrias químicas locales al acero proveniente de Sider-Perú; análogamente, las fábricas nacionales de botones han tenido inconvenientes con la baja calidad de la resina local; los neumáticos nacionales han sido a menudo criticados por los productores de vehículos de transporte así como por los mismos propietarios de éstos vehículos, etc. Todo lo cual tiende a crear una "ilusión de ineficiencia" a ciertas ramas de la industria nacional que se muestran incapaces de competir en el exterior.

En consecuencia, es de esperarse que una reducción de las barreras aduaneras, paulatinamente, al reajustarse el tipo de cambio y permitir la importación de ciertos insumos, ocasionaría una expansión de ciertas exportaciones, especialmente de manufacturas (y también obviamente las tradicionales). Es evidente que los efectos de dicha expansión sobre los niveles de empleo y saldo de la Balanza de Pagos podrían compensar los efectos contrarios ocurridos en la contracción o menor crecimiento de las actividades que producen para el mercado interno. Todo con mayor eficiencia en la asignación de recursos.

Por supuesto que es muy importante diseñar al detalle la estrategia para esta reestructuración de la política comercial exterior. Dada la capacidad ociosa existente en gran parte del sector industrial del país, estas actividades son las que en menor plazo reaccionarían a los nuevos estímulos, siempre y cuando tengan algún potencial exportador. Muchas actividades de exportación primarias son las que reaccionarían en más tiempo, dada su inelasticidad de oferta principalmente. En todo caso pues, es un punto importante que se tratará ampliamente en las secciones subsiguientes.

1.2.2. Costos fiscales debido al sistema de prohibiciones

Es de esperar que en un régimen de importaciones basado en prohibiciones, tal como el que rige en el Perú, se debe producir una considerable pérdida de recaudación de impuestos por concepto de aranceles. No resulta fácil llegar a un cálculo exacto de los ingresos fiscales que el gobierno deja de recaudar debido a la existencia de tales restricciones, sin embargo, es posible establecer algunas aproximaciones al respecto.

Para citar sólo un ejemplo muy ilustrativo sobre la magnitud de la pérdida fiscal, podemos referirnos al caso de los vehículos. Pedro Pablo Kuczynsky, ha estimado, para el período 1966-1967, que el gobierno peruano dejó de percibir ingresos fiscales por valor de 46'450,000 dólares por el hecho de prohibir la importación de vehículos automotores. En efecto, si se hubieran importado 25,000 vehículos (el consumo de dicho período) pagando cada uno de ellos el arancel vigente de 85% ad-valorem, se hubieran recaudado 1,465 millones de soles, mientras que la recaudación proveniente de las partes importadas para el ensamblaje local fue tan sólo de 220 millones de soles.^{1/}

Otra forma de conocer en términos más agregados, la pérdida de impuestos debido al sistema de prohibiciones consiste en observar las recaudaciones fiscales por concepto de aranceles en los períodos siguientes a la implantación generalizada de dichas prohibiciones. En el Cuadro 2 se puede apreciar que luego de un crecimiento sostenido de las recaudaciones fiscales reales por derechos de importación en el período 1963-1967, se produce en 1968 una caída real de 252 millones de soles por dicho concepto mostrándose en los años siguientes una clara tendencia a la baja llegando dichas recaudaciones a 3,238 millones en 1974. Del mismo modo, en términos relativos, se puede apreciar también una reducción de la importancia de los aranceles, tanto con respecto a los ingresos totales del gobierno (fila 4) como con relación a los impuestos indirectos totales (fila 5). Así, es notorio destacar por ejemplo, que mientras que en los años

^{1/} Ver Kuczynsky P.P. (1977) pág. 83.

previos a 1968 los derechos de importación ascendían en promedio al 23% de los ingresos corrientes totales del gobierno, en 1974, esta cifra llega - tan sólo al 12%.

No es por mera casualidad que esta progresiva reducción absoluta y relativa de los derechos de importación se haya producido en un período en el cual se fue sustituyendo cada vez más el arancel por un amplio sistema de prohibiciones y exoneraciones simultáneamente. Más bien, la evidencia sugiere que son precisamente ambas variables las que explican dicha reducción. En efecto, los aranceles prohibitivos, prohibiciones a la importación y regímenes de liberación se empiezan a montar notoriamente a fines del 60.

Así, en Junio de 1968, mediante el D.S. 202-68-HC se prohíbe la importación de una serie de productos no esenciales cuyo valor de importaciones en el bienio 1966-1967 había alcanzado a 204 millones de dólares aproximadamente. Posteriormente, en 1970 con la dación de la Ley de Industrias 18350 que crea el Registro Nacional de Manufacturas y establece una serie de exoneraciones arancelarias, se intensifica aun más la inoperancia del arancel. Análogamente la Ley General de Pesquería (1971), la Ley General de Minería (1971), la Ley de Telecomunicaciones (1971), de Actividad Cinematográfica (1972); Turismo (1973) y otras más que conceden - franquicias arancelarias, contribuyen a que se produzca una sustancial reducción absoluta y relativa de este impuesto a partir de 1972 en especial, que es cuando empiezan a aplicarse la mayoría de estos dispositivos.

En el siguiente gráfico (Figura 2) se puede observar la evolución de los derechos de importación reales (en millones de soles de 1963) en el período 1960-1974 de acuerdo a las cifras presentadas en el Cuadro anterior (fila 3). Se observa claramente que a partir de 1968 se registra una sensible caída en la recaudación por concepto de aranceles, que altera notoriamente la tendencia creciente observada en el período 1960-1967. La explicación de esta caída puede hacerse por separado para los períodos 1968-1971 y 1972-1974.

CUADRO No. 2

IMPORTANCIA FISCAL DEL ARANCEL: 1960-1974

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
(1)	1601	1965	2058	2345	3619	5053	5702	6554	7262	7887	8079	8878	7844	9097	10314
(2)	86.5	89.7	94.5	100	113	128.1	143.8	161.3	190.1	205	218.5	226.9	238.2	273.1	318.5
(3)	1851	2191	2178	2345	3203	3945	3965	4035	3783	3847	3697	3913	3293	3331	3238
(4)	19	19	18	17	22	25	24	24	22	20	18	18	14	14	12
(5)	35	35	33	31	36	41	39	41	38	36	35	33	27	28	27
(6)	9864	11262	12105	13694	14608	15986	16971	17232	17611	19150	20801	21512	23230	24104	26801
(7)	372.8	468.1	542.9	578.5	587.1	719.6	816.7	822.2	631	603.3	622.1	751.7	796.6	1018.5	2028.0
(8)	15.4	15.1	13.6	14.6	22.2	26.2	26	26.6	29.7	33.7	33.5	30.5	25.4	23	13

(1) Derechos de importación en millones de soles corrientes

(2) Deflactor implícito del INB

(3) Derechos de importación en millones de soles de 1973 = (1) ÷ (2) x 100

(4) Relación (porcentual) entre derechos de importación y los ingresos corrientes del Gobierno.

(5) Relación (porcentual) entre derechos de importación y los impuestos indirectos totales.

(6) Valor real de los ingresos corrientes del Gobierno en millones de soles = Valor corriente ÷ deflactor implícito del INB.

(7) Importaciones CIF en millones de dólares

(8) Presión arancelaria = Derechos de importación ÷ Importaciones CIF.

FUENTE: Elaborado a partir de las Cuentas Nacionales.

En efecto, la reducción de los aranceles recaudados en el período 1968-1971 se explica evidentemente por la reducción habida en los niveles de importación mismos, debido fundamentalmente a la devaluación de 1967.^{1/} Se puede observar por ejemplo en el Cuadro N° 2 (fila 7) que el valor de importaciones CIF en los años 1968 al 1971 no alcanza siquiera los niveles de 1966 y 1967. En consecuencia, los derechos de importación tenderían a guardar una diferencia similar con respecto al mismo período.

Posteriormente, a partir de 1972 empiezan a recuperarse -- los niveles de importación previos a 1968, llegando luego incluso a superarlos significativamente en 1973 y 1974. Sin embargo, y pese a dichos aumentos en las importaciones, los derechos arancelarios se mantienen bastante reducidos. Dada la inexistencia de otros factores pertinentes, la explicación de estos bajos niveles de recaudación arancelaria se deberían principalmente a la aplicación de los numerosos dispositivos extra-arancelarios ya señalados que se aplican notoriamente en este período. Queda aún por establecer sin embargo, la importancia por separado, tanto de las prohibiciones a la importación como de las exoneraciones o liberaciones arancelarias.

En el mismo Gráfico N° 2 se presenta la recta de ajuste lineal (por el método de mínimos cuadrados) entre los derechos de importación y cada uno de los años comprendidos en el período 1960-1967 solamente.^{2/} La tendencia de dicha recta nos permite conocer cuál hubiera podido ser la recaudación arancelaria, de no haberse producido los cambios mencionados a partir de 1968. Se puede apreciar ahí que todos los derechos de importación (observados) a partir de dicho año están por debajo de la tendencia ajustada. Habiendo ya señalado que los valores del período 1968-1971, esta

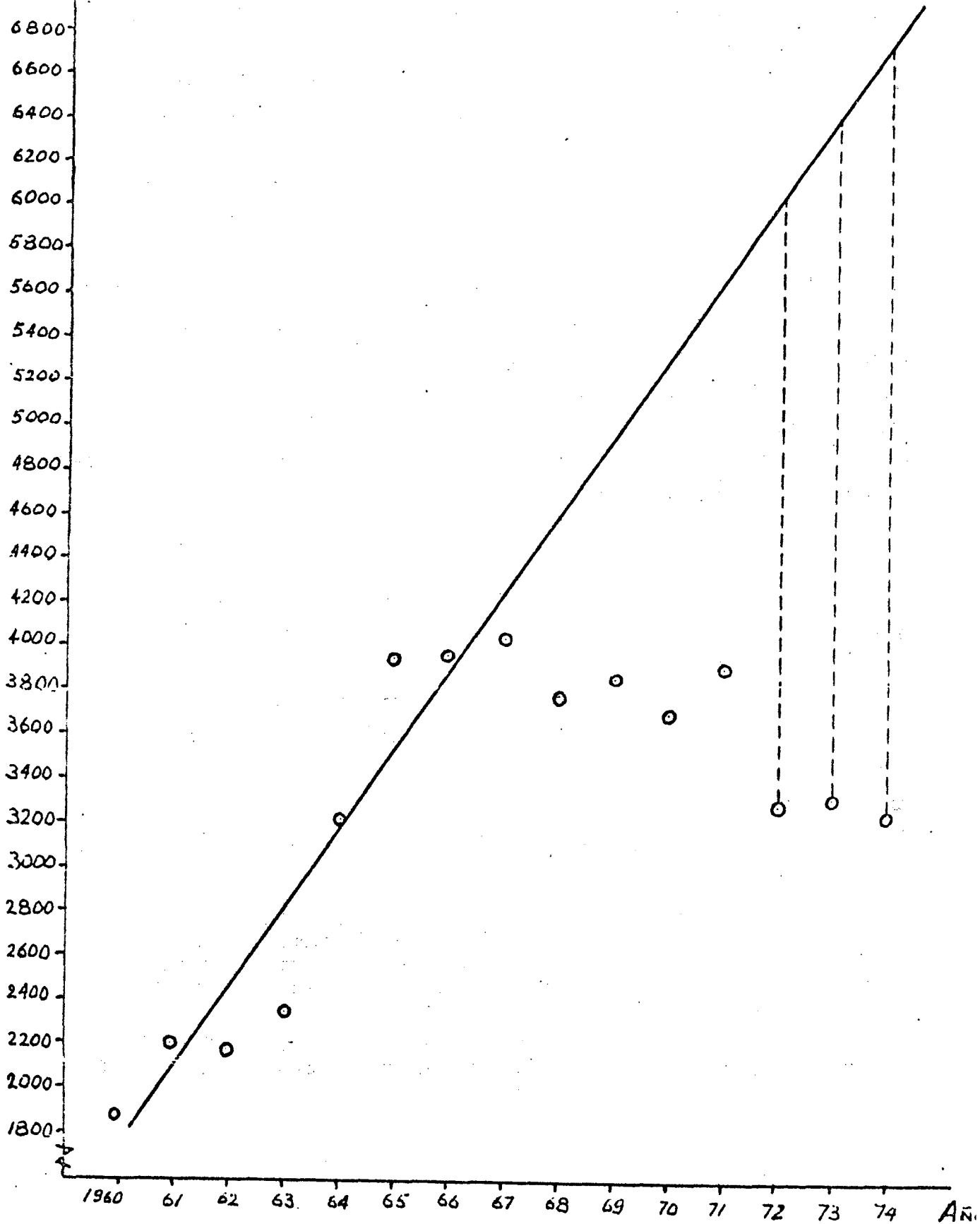
^{1/} Como se ha señalado antes, la reducción de las importaciones en este período se debe también a la aplicación de prohibiciones. Sin embargo, no parece útil establecer la importancia relativa de éstas, por cuanto la devaluación de 1967 fue bastante fuerte y por sí sola hubiera alterado significativamente el nivel de las importaciones.

^{2/} La ecuación de la recta de ajuste está dada por $Y = 1340.025 + 350.9X$, donde Y = derechos de importación anuales en millones de soles de 1963, y X = año, siendo el $r^2 = 0.9109$.

FIGURA N° 2.

EVOLUCION DE LOS DERECHOS DE IMPORTACION 1960-1974

Derechos de im-
portacion. (mi-
llones de soles
de 1963)



rían más afectados por la devaluación de 1967, vemos que resulta entonces más interesante observar los niveles de los años posteriores. En el siguiente cuadro se puede apreciar los valores estimados mediante la recta de ajuste, de los derechos de importación en soles constantes y corrientes -en el período 1972-1974.^{1/}

CUADRO N° 3

DERECHOS DE IMPORTACION ESTIMADOS 1972-1974
(millones de soles)

	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>Total</u> <u>Período</u>
Valores Constantes (base 1963).	6,032	6,393	6,754	19,179
Valores Corrientes.	14,368	17,459	21,511	53,338

Comparando estos valores estimados, con los datos observados en el mismo período (presentados en el Cuadro N° 2, fila 1) tenemos -- que los datos estimados superan a los observados en 26,083 millones de soles en el mismo período 1972-1974 (ver el Cuadro N° 3a).

CUADRO N° 3a

DERECHOS DE IMPORTACION 1972-1974
(millones de soles corrientes)

	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>TOTAL</u>
(1) Estimados	14,368	17,459	21,511	53,338
(2) Observados	7,844	9,097	10,314	27,255
(1) - (2)	6,524	8,362	11,197	26,083

^{1/} Los valores constantes son los estimados por la recta de regresión. - Los valores corrientes se obtienen multiplicando los valores constantes por su respectivo deflador implícito, consignado en la fila 2 del Cuadro 2.

Esta cifra (8,694 millones de soles por año en promedio) - presumiblemente corresponde a la "pérdida" fiscal, es decir lo que el gobierno dejó de recaudar por concepto de aranceles debido tanto a la existencia de prohibiciones a la importación, como a las exoneraciones arancelarias otorgadas en el período estudiado.

A fin de poder atribuir con más precisión a cuál de los dos conceptos corresponde dicha pérdida fiscal se puede realizar el siguiente análisis.

Se observa en el Cuadro N° 2 (fila 8) que es precisamente a partir de 1972 en especial que se produce una reducción del contenido tributario o presión arancelaria de las importaciones pasando de 33.5% en 1970 a 30.5% en 1971, y seguir luego a 25.4%, 23% y 13% en 1972, 1973 y 1974 respectivamente. En ausencia de cambios sustanciales en la estructura de importaciones del país, esta reducción de la presión arancelaria se explicaría principalmente por las exoneraciones arancelarias introducidas por las Leyes señaladas.^{1/} De haberse mantenido constante en el período 1972-1974, la presión arancelaria de 31% registrada como promedio en los períodos anteriores, la recaudación arancelaria hubiera ascendido a 9,562 millones de soles en 1972, 12,225 millones en 1973 y 24,330 millones de soles en 1974, lo cual da un total de 46,117 millones de soles para todo el período.^{2/} Puesto que la recaudación lograda en el mismo período asciende sólo a 27,255 millones de soles, la diferencia (no recaudada) de 18,862 mi

1/ La fuerte reducción de 1974 sin embargo, si podría explicarse por el cambio en la estructura de importaciones del país. En dicho año se produjo un crecimiento importante de las importaciones de materias primas, productos intermedios y bienes de capital para la industria, que son los items que mayores rebajas arancelarias tienen.

2/ Implícitamente se está suponiendo aquí que la demanda por importaciones es rígida con respecto al precio. Un cálculo más preciso debería de incorporar un ajuste por las elasticidades. Sin embargo, éstas si bien no son rígidas, son bastante bajas como para que su introducción en los cálculos realizados altere sustancialmente los valores hallados.

llones de soles, sería la pérdida fiscal por las liberaciones o exoneraciones arancelarias.^{1/}

Habiendo previamente estimado que la pérdida fiscal total en el mismo período ascendía a 26,083 millones de soles, el monto sobrante de 7,221 millones de soles ($26,083 - 18,062 = 7,221$) corresponde entonces a la pérdida fiscal debido al sistema de prohibiciones en el período 1972-1974 (2,407 millones de soles anuales en promedio o, expresado en dólares, 62 millones de dólares anuales al tipo de cambio vigente en dicha fecha).

1.2.3. Evaluación del Costo Social de la Protección en Términos de Bienestar

Las barreras al comercio internacional afectan el patrón y la estructura del consumo y la producción y generan por lo tanto una inadecuada asignación de recursos, comparado a una situación de libre comercio. Estos efectos incluyen efectos "estáticos" tal como cambios en la distribución de ingresos, así como también efectos "dinámicos" que implican variaciones en la tasa de crecimiento de la producción y una distorsión de las tasas de crecimiento de cada sector. Una pregunta relevante para cualquier política de reforma arancelaria sería la de conocer en cuanto se beneficiaría la economía si se eliminaran o redujeran las barreras al comercio exterior. Obviamente, los costos de la protección son iguales a los beneficios del libre comercio, los cuales deben ser comparados con los costos de los diversos aspectos del ajuste.

En esta sección presentamos una medición de los costos de la protección, la cual está basada en los conceptos del exceden-

^{1/} Comparando estos resultados con los de otros trabajos similares, podemos ver que en un estudio realizado anteriormente se estimó que la pérdida fiscal motivada solamente por las exoneraciones arancelarias de la Ley de Industrias, tomando en cuenta sólo las importaciones estatales ascendía a 9,009 millones de soles en el período 1971-1974 (Boloña, 1977).

te del consumidor y productor. En síntesis, este concepto mide la pérdida neta de los consumidores debido a los precios más altos y a las menores cantidades consumidas.

La mecánica de la medición de la pérdida neta es bastante conocida,^{1/} por lo tanto no abundaremos aquí sobre la misma y nos limitaremos a presentar las fórmulas pertinentes.

El costo por el lado del consumo se mide por:

$$C_i = 0.5 \dot{P}_i^2 E_i Q_i P_i \quad (1)$$

donde:

\dot{P}_i = cambio relativo en el precio después de la liberalización en la rama industrial i .

E_i = elasticidad de demanda en el tramo relevante de la curva

Q_i = cantidad demandada antes de la liberalización

P_i = precio doméstico antes de la liberalización.

Similarmente, los costos de la producción -que indican la pérdida de producción eficiente de las industrias protegidas- son evaluados por:

$$S_i = 0.5 \dot{P}_i^2 e_i Q_i P_i \quad (2)$$

donde:

e_i = elasticidad de oferta en el tramo relevante

Q_i = cantidad ofrecida por los productores domésticos antes de la liberalización.

^{1/} Ver por ejemplo los trabajos de Corden (1957) y Johnson (1960).

La suma de estos costos nos da una medida del "Deadweight-Loss" (Pérdida Neta) introducido por el sistema proteccionista.

La información básica para el cálculo de los costos de la protección proviene de las siguientes fuentes. Los cambios relativos en -- los precios como consecuencia de una hipotética liberalización del comercio exterior corresponden a los precios obtenidos en la encuesta internacional de ECIHEL, los cuales se presentan en el Anexo II , y se analizan en detalle más adelante en la siguiente sección de este estudio. En base a dicha lista de precios se establecieron los cambios proporcionales de los precios domésticos de de cada bien con respecto al precio más bajo prevaeciente en el extranjero. Así por ejemplo, en el Anexo II se observa que el precio del jamón cocido en el Perú es de 4.84 dólares el kilogramo; mientras que en el Ecuador (que es donde el jamón presenta el menor precio en relación a los demás países) es de 2.13 dólares. El libre comercio permitiría que el precio de este bien en el país disminuya en 2.71 dólares, es decir en -56%^{1/}.

Las cantidades demandadas y ofrecidas localmente a los precios vigentes en el mercado interno, es decir "antes" de la liberalización, fueron tomadas del Anuario de Estadística Industrial para el año de 1973. En este caso se supuso que, dado que en casi todos los bienes de la muestra no se registraron importaciones para dicho año, la demanda local estaba cubierta íntegramente por la producción doméstica. Esto aunado al hecho de que 1973 fue un año relativamente estable, implica que, para cada uno de los bienes, el mercado local está en equilibrio a los precios internos vigentes en dicho año.

Finalmente, con respecto a las elasticidades, se optó por trabajar con dos juegos de datos que permitan generar dos alternativas dis

^{1/} Está implícito aquí el supuesto de que el más bajo de cada uno de los precios de la muestra es igual al precio más bajo del mercado mundial. Si así no fuera, es decir que si en el mercado mundial existieran precios aun menores, nuestros cálculos estarían midiendo la pérdida en bienestar por no tener en el Perú, al menos los precios que rigen en los demás países de América Latina que se señalan en el mencionado Anexo II .

tintas.

En efecto, dada la inexistencia de información local sobre elasticidades precio de oferta y demanda, se utilizó para un primer cálculo los datos previamente calculados en estudios internacionales;^{1/} en los cuales se observa que en el corto plazo, la elasticidad precio de la oferta (e_s) es igual a 0.50, mientras que la elasticidad precio de la demanda (E_d) es igual a -0.25.

Adicionalmente, se calculó otro juego de elasticidades, ésta vez con datos derivados a partir de las elasticidades de importación del Perú. En primer término se procedió a estimar la elasticidad precio de la demanda nacional por manufacturas importadas, corriéndose una regresión logarítmica para el período 1960-1972 según la siguiente función:

$$\ln M = \alpha + \beta \ln P + \gamma Y \quad (3)$$

en donde:

M = importaciones de bienes manufacturados (en dólares)

P = precio real de estas importaciones, el cual fue considerado igual a

$\frac{IPM}{IPI} (1+t)$ siendo: IPM = índice de precios de importación

IPI = índice de precios internos, y t = tarifa promedio ad-valorem

Y = producto bruto interno (en dólares)

La regresión dió como resultado un valor de β , que es la elasticidad precio de las importaciones, igual a -0.73.^{2/}

^{1/} H. Houthaker y S. Magee (1969).

^{2/} El coeficiente de correlación es igual a 0.75. Es importante señalar que en un estudio anterior elaborado por el Banco Central de Reserva (1972) se estimó una elasticidad precio igual a -0.68.

A partir de este dato, se procedió a derivar las elasticidades domésticas de oferta y demanda según la siguiente fórmula.^{1/}

$$\epsilon_m = \frac{D}{M} (E_d - e_s) + e_s \quad (4)$$

donde:

- ϵ_m = elasticidad de demanda por importaciones
- E_d = elasticidad doméstica de demanda
- e_s = elasticidad doméstica de oferta
- D = cantidad total demandada en el Perú (la suma de producción doméstica más importaciones)
- M = cantidad de importaciones.

Según las Cuentas Nacionales, la relación de D a M es aproximadamente igual a 5. Habiendo hallado antes que $E_m = -0.73$, y suponiendo que la elasticidad de demanda es igual a menos un medio de la elasticidad de oferta^{2/}, se obtiene los siguientes valores de la ecuación (4):

$$E_d = -0.056 \text{ y } e_s = 0.1123$$

Así pues, los cálculos del costo de la protección fueron hechos para ambos tipos de elasticidades, y sus resultados se aprecian en el

1/ Ver Magge, S. (1972).

2/ La justificación de este supuesto se encuentra ampliamente desarrollada en el Anexo III. En síntesis, el hecho de que las elasticidades de oferta doméstica sean superiores a las de demanda significa que la expansión de las importaciones que se generaría al liberalizar el comercio exterior se haría principalmente a expensas de la producción nacional más bien que de consumo adicional. En otras palabras una reducción arancelaria traería consigo un fuerte efecto sustitución (de productos importados por productos nacionales) y un débil efecto sobre el consumo.

Cuadro N° 3. Bajo la alternativa I se presenta el costo de la protección con las elasticidades de oferta $e_s = 0.50$ y demanda $E_d = -0.25$; mientras que bajo la Alternativa II se presentan los estimados según las elasticidades $e_s = 0.1123$ y $E_d = -0.056$. Las conclusiones más importantes que se desprenden de este cuadro son las siguientes:

a) Según la primera alternativa -la cual podría ser considerada como la más exagerada ya que implica aceptar como válidas las elasticidades aplicables más bien a países industrializados que se sabe - presentan menores rigideces (mayores elasticidades) en su estructura productiva- el actual sistema proteccionista implica tener una pérdida en bienestar equivalente al 13% del valor de la producción industrial del Perú. Extrapolando esta cifra -la cual estrictamente hablando corresponde únicamente al valor de la muestra analizada- para un cálculo sobre la base del Producto Nacional Bruto del país, se observa que, siendo la participación industrial igual al 21% del PNB en 1973, la ganancia en bienestar en el corto plazo derivable de una liberalización del comercio externo sería igual al 2.73% del PNB, que en términos absolutos equivale a 223 millones de dólares de 1973. En consecuencia, de aceptar como válidas aquellas elasticidades, las barreras aduaneras en el Perú tienen un apreciable impacto sobre el bienestar.

Obviamente, en el largo plazo, al ser las elasticidades mayores que en el corto plazo, las ganancias en bienestar serían aún mayores. Sin embargo, en ambos casos las ganancias deberían de ser comparadas con los costos de una liberalización comercial, los cuales serán analizados posteriormente en el Capítulo 2.

b) Según la Alternativa II -la cual podría ser considerada como la más conservadora ya que utiliza elasticidades bastante bajas las cuales sin embargo, se espera que efectivamente se den en un país poco industrializado con bastantes rigideces en su funcionamiento económico- los costos de la protección en promedio equivalen al 3% del valor de la producción industrial. En términos del PNB, esto equivale a decir que

CUADRO No. 3

COSTO DE LA PROTECCION
(miles de dólares)

	ALTERNATIVA I*				ALTERNATIVA II*			
	COSTO DE CONSUMO	COSTO DE LA PRODUCCION	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL (%) DEL VALOR DE PROD.	COSTO DE CONSUMO	COSTO DE LA PRODUCCION	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL (%) DEL VALOR DE PROD.
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
TOTAL	69135.54	137271.40	206407.08	0.13	16468.43	30199.65	46667.12	0.0300
I Bienes de Consumo no duradero	46025.65	91051.64	137077.29	0.15	10922.06	20031.29	30953.37	0.0380
1 Preparación y Cons. de carnes	205.99	411.97	617.96	0.11	45.32	90.63	135.95	0.0245
2 Productos lácteos	471.60	943.21	1414.81	0.09	113.18	207.51	320.69	0.0210
3 Consumos de frutas	89.17	178.34	267.51	0.10	21.40	39.23	60.64	0.0222
4 Conservas de legumbres	192.86	385.71	578.57	0.13	46.29	84.86	131.14	0.0303
5 Sopa en polvo	15.64	31.27	46.91	0.20	3.75	6.88	10.63	0.0458
6 Aceites y grasas vegetales	24.10	48.20	72.30	0.00	5.78	10.60	16.39	0.0007
7 Vinagre	15.06	30.12	45.18	0.18	3.61	6.63	10.24	0.0416
8 Café	118.02	236.03	354.05	0.04	28.32	51.93	80.25	0.0092
9 Té	36.08	72.16	108.24	0.02	8.66	15.87	24.53	0.0048
10 Cerveza	21806.40	43612.81	65419.21	0.18	5233.54	9594.82	14828.36	0.0402
11 Bebidas no alcohólicas y aguas gaseosas	4905.21	9310.42	14715.63	0.15	1177.25	2159.29	3335.54	0.0332
12 Cigarrillos	3834.61	7669.23	11503.84	0.19	920.31	1687.23	2607.54	0.0434
13 Confecciones de materiales textiles excepto prendas de vestir (sábanas, toallas, etc.)	403.71	807.43	1211.14	0.06	96.89	177.63	274.53	0.0130
14 Tejidos de punto	1947.11	3894.23	5841.34	0.10	467.31	856.73	1324.04	0.0234

<u>PRODUCTO</u>	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
15 Pantalones	252.08	504.50	756.58	0.06	60.50	110.91	171.41	0.0142
16 Camisas	61.96	123.93	185.89	0.16	14.87	27.96	42.13	0.0357
17 Brasieres	412.59	825.18	237.77	0.21	99.02	181.54	280.56	0.0483
18 Calzado de cuero	587.71	1175.42	1763.13	0.04	141.05	258.59	399.64	0.0082
19 Calzado de fibra y tela	3.12	6.24	9.36	0.19	0.75	1.37	2.12	0.0441
20. Artículos de pulpa, papel y carbón	63.63	127.25	190.89	0.02	15.27	28.00	43.27	0.0034
21 Imprentas, Editoriales	1883.48	2766.96	4650.44	0.24	332.03	608.73	940.76	0.0490
22 Productos de limpiezas	1176.47	2352.94	3529.41	0.09	282.35	517.65	800.00	0.0193
23 Productos de tocador	7493.15	14986.30	22479.45	0.23	1798.40	3297.00	5095.40	0.0521
24 Toallas sanitarias	20.63	41.25	61.88	0.02	4.95	9.08	14.03	0.0043
25 Algodón absorbente	5.27	10.53	15.80	0.05	1.26	2.32	3.58	0.0117
<u>II Bienes de Consumo Duradero</u>	4639.85	9279.71	13919.70	0.09	1113.57	2041.53	3155.12	0.0210
1 Objetos de loza	26.97	53.93	80.90	0.05	6.47	11.87	18.34	0.0107
2 Productos de vidrio	631.53	1263.05	1894.58	0.21	151.57	277.87	429.44	0.0486
3 Cubiertos de metal	8.73	17.46	26.19	0.06	2.10	3.84	5.94	0.0127
4 Ollas	1015.44	2030.89	3046.48	0.16	243.71	446.79	690.50	0.0354
5 Muebles de casa, metálicos	47.78	95.56	143.34	0.01	11.47	21.02	32.49	0.0041
6 Muebles de oficina, metálicos	0.45	0.91	1.36	0.04	0.10	0.01	0.30	0.0097
7 Refrigerador eléctrico	8.97	17.95	26.92	0.00	2.15	3.95	6.10	0.0003
8 Lavadora	559.26	1118.52	1677.78	0.12	134.22	246.07	380.30	0.0280
9 Aparatos de radio, TV y comunicaciones	1759.15	3518.31	5277.46	0.11	422.20	774.03	1196.23	0.0251

<u>PRODUCTO</u>	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
10 Plancha eléctrica	14.54	29.03	43.62	0.02	3.49	6.40	9.89	0.0040
11 Batidora eléctrica	62.05	124.10	186.15	0.25	14.89	27.30	42.19	0.0570
12 Bombillas	115.05	230.08	345.12	0.10	27.61	50.62	78.23	0.0236
13 Motocicletas	31.71	63.43	95.14	0.02	7.61	13.95	21.57	0.0042
14 Bicicletas	175.00	350.00	525.00	0.05	42.001	77.00	119.00	0.0107
15 Pelotas de futbol	11.47	22.94	34.41	0.10	2.75	5.05	7.80	0.0227
16 Bolígrafo	171.75	343.50	515.25	0.03	41.22	75.57	116.79	0.0176
III Materias Primas y Productos Intermedios	12090.28	24130.55	36270.83	0.16	2901.66	5319.72	8221.38	0.0360
1 Productos de molinería	117.50	235.01	352.51	0.06	28.20	51.70	79.90	0.0133
2 Madera	24.93	49.36	74.79	0.07	5.98	10.97	16.95	0.0156
3 Telas de algodón	11848.26	23696.51	35544.77	0.16	2843.58	5213.23	8056.81	0.0369
4 Telas de fibra acrílica	50.14	100.23	150.42	0.25	12.03	22.06	34.09	0.0572
5. Dijas	17.91	35.81	53.72	0.03	4.30	7.28	12.18	0.0079
6 Entorfa	31.54	63.03	94.62	0.02	7.57	13.88	21.45	0.0055
IV Bienes de Capital	6379.76	12759.53	19139.26	0.07	1531.14	2807.11	4337.25	0.0170
1 Llantas y Cámaras	495.50	991.00	1486.50	0.10	118.92	218.02	336.94	0.0224
2 Mq. y equipo para la agricul.	99.95	199.90	299.85	0.21	23.99	43.98	67.97	0.0477
3 Mezcladoras de concreto	80.99	161.98	242.97	0.24	19.44	35.64	55.07	0.0554

<u>PRODUCTOS</u>	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
4 Máquinas de coser	104.84	209.68	314.52	0.08	25.16	46.13	71.29	0.0900
5 Bombas centrífugas	16.04	32.08	48.11	0.03	3.85	7.06	10.91	0.0070
6 Compresoras de aire	12.84	25.68	38.52	0.18	3.08	5.65	8.73	0.0398
7 Motores Trifásicos	51.00	102.00	153.00	0.13	12.24	22.44	34.68	0.0305
8 Soldadores de arco	18.47	36.94	55.41	0.04	4.43	8.13	12.56	0.0084
9 Transformadores	108.13	216.25	324.38	0.11	25.95	47.58	73.53	0.0261
10 Voltímetros	46.76	93.52	140.27	0.16	11.22	20.58	31.80	0.0359
11 Camiones	2357.50	4715.00	7072.50	0.07	565.80	1037.30	1603.11	0.0161
12 Automóviles	2987.74	5975.49	7863.23	0.07	717.06	1314.60	2031.66	0.0166

* Alternativa I: $E_d = 0.25$ $e_s = 0.50$

* Alternativa II: $E_d = 0.056$ $e_s = 0.1123$

en el corto plazo, la liberalización comercial traería una ganancia en bienestar igual al 0.63% del PNB o 52 millones de dólares al año en términos absolutos.

Aún cuando esta cifra es bastante inferior a la anterior es aún relativamente elevada para estándares internacionales.^{1/} No obstante, tal como se demuestra más adelante en la Sección 2.3, estas mediciones del costo de la protección sobre el bienestar están subestimadas pues no toman en cuenta los efectos de las restricciones a la exportación que genera el sistema de protección vigente en el país.

c) En términos absolutos, (columnas 3 y 7), las pérdidas netas de bienestar son mayores (para ambas alternativas) en las industrias de: bebidas y cigarrillos, telas de algodón, productos de limpieza y de tocador (jabones, detergentes, cremas, etc.), vehículos automotores (camiones, automóviles), aparatos de radio y T.V., tejidos de punto, productos de vidrio, etc., pudiendo ser éstas por ejemplo aquellas industrias donde se hace más necesaria la liberalización.

Dado que las elasticidades fueron aplicadas por igual a cada uno de los sectores, las razones técnicas de esta estructura de costos de la protección se explican primordialmente por los elevados precios domésticos en comparación a los precios internacionales y por el volumen de la producción de cada rama industrial.^{2/}

^{1/} Estudios similares realizados en Alemania y Estados Unidos por ejemplo proporcionan cifras del 0.18% y el 0.16% del ingreso nacional respectivamente. Wemelsfelder (1960); Magee (1972).

^{2/} Ciertamente que es más correcto pensar que las elasticidades sean diferentes para cada tipo de mercadería, lo cual podría alterar el ranking de industrias. Sin embargo, no es probable que el efecto agregado sea diferente puesto que algunas elasticidades serán mayores y otras menores que el promedio, cancelándose así las diferencias.

d) Se podría arguir sin embargo, que la liberalización sería más beneficiosa en aquellas industrias donde los efectos de bienestar son mayores no en términos absolutos, sino en relación al consumo doméstico. Bajo este argumento, la estructura de los costos de la protección se modifica. Según las columnas 4 y 8 del Cuadro N° 3^{1/}, las industrias con los mayores costos relativos para la comunidad son: telas de fibra acrílica, artefactos eléctricos para el hogar y maquinaria para la construcción y agricultura, imprentas y editoriales, productos de tocador, productos de vidrio, calzados, muebles metálicos.

1.2.4. Apreciaciones sobre la Magnitud de Otros Costos Sociales de la Protección

La protección ocasiona una variedad de costos sociales además de los costos sobre el bienestar, los cuales sin embargo no siempre son cuantificables. No obstante, se pueden hacer algunas apreciaciones sobre la magnitud de estos costos.

Los trámites administrativos que demoran la ejecución de decisiones rutinarias suelen aumentar la relación marginal capital-producto. Las empresas, al prever demoras, ya sea en la obtención de divisas o de licencias de importación por ejemplo, tratan de conservar inventarios mayores de insumos importados, lo que aumenta la cantidad de capital que debe invertirse para un volumen de producción dado. Si no se hace así, las demoras hacen más lenta la producción y conducen a la utilización parcial de la capacidad, lo que disminuye el flujo de producción en relación con el capital invertido.

Son muy escasos los datos relativos a los inventarios, pero es indudable que en el Perú la relación entre la inversión anual en

^{1/} Los valores de estas columnas se obtienen dividiendo cada una de las cifras de las columnas 3 y 7 del Cuadro N° 3, entre el valor de la producción de cada rubro, el cual se presenta a su vez en la columna 1 del Anexo V.

^{2/} Calculado a partir de Abusada-Salah (1977) pp. 22, 28.

activos fijos y el valor bruto de producción industrial ha aumentado en el período 1970-1975. Así, esta relación pasó de 0.22 en 1971, a 0.40 en 1973 y 0.52 en 1975^{1/}. Igualmente, existen pruebas sobre la deficiente utilización de la capacidad productiva, la cual ha sido atribuida frecuentemente a la dificultad de obtener divisas para comprar insumos y componentes importados.^{2/}

Otro tipo de pérdida o costo social es el que ocasionan los reglamentos administrativos que demoran las decisiones no rutinarias. "El crecimiento económico resulta del cambio, de la adaptación de la economía a los requerimientos, circunstancias y posibilidades técnicas cambiantes. Toda esa adaptación requiere decisiones; decisiones de construir una planta nueva o modernizar una antigua, a veces decisiones de cambiar una rutina establecida por otra mejor. La tasa de crecimiento de la economía depende, entre otras cosas, de la calidad de estas decisiones y del tiempo que tardan en madurar y ser llevadas a la práctica".^{3/} En el Perú, aparte de las licencias de inversiones mismas, la existencia de las licencias para importar equipos de capital en este caso, tienden a causar demoras adicionales en las decisiones de inversión, con su consecuente efecto de hacer más lenta la formación de capital y el crecimiento de la economía.

Igualmente importantes son los efectos sobre la labor empresarial y la discriminación en contra de las empresas más pequeñas que el actual sistema de protección genera en el país. Las empresas se ven -- forzadas a dedicar capacidad, tiempo y recursos a preparar y presentar solicitudes, hacer trámites, y presionar para obtener ocasionalmente privilegios por parte de los funcionarios del gobierno. Las empresas más grandes pueden emplear tramitadores y personal especial que se ocupe de las relaciones con el gobierno; pero en el caso de las pequeñas empresas, dicha tarea la realizan frecuentemente los mismos propietarios, generándoles una pérdida de tiempo que podría dedicarse mejor a la administración de su pro-

^{1/} Calculado a partir de Abusada-Salah (1977) pp. 22, 28.

^{2/} Abusada-Salah, R. (1976):+ (1976) : 22

^{3/} Little, Scitovsky, y Scott (1975) p. 244.

ducción misma. Esto a su vez tiende a desalentar la iniciativa privada, todo lo cual representa un costo elevado para el país, donde el factor empresarial es bastante limitado.

Por otro lado, la protección vigente también propende a la formación de monopolios en la mayoría de las ramas industriales, los cuales al no verse afectados por la competencia externa (debido a las prohibiciones) aplican políticas de precios bastante por encima de los precios sociales siendo el consumidor en última instancia quien paga dichos costos.

Otro costo importante es la desigual centralización de la actividad económica cerca del lugar de las decisiones administrativas. El problema del centralismo en el Perú es muy importante. Está demás detenerse a señalar todas las ventajas que representa para los industriales y especialmente para las empresas pequeñas, el localizarse a corta distancia de las oficinas en donde tienen que hacer sus (engorrosos) trámites. No debe de causar sorpresa por lo tanto, el hecho de que el 70% de la producción industrial esté concentrada en el área de Lima-Callao, pese a todos los incentivos a la descentralización vigentes.

Finalmente, el sistema de cuotas y prohibiciones de importación contribuye también a exacerbar la inflación. El exceso de demanda agregada, no sólo presiona sobre los bienes y servicios no transables principalmente, sino que hace también elevar los precios de los bienes producidos en el país cuya importación está restringida. Ciertamente que no es esta la principal variable explicativa de la inflación, pero resulta sintomático que los países que más inflación han tenido, son aquellas que más han recurrido a restricciones cuantitativas a las importaciones.

CAPITULO II

EVALUACION DE LOS EFECTOS DE LA LIBERALIZACION DEL COMERCIO EXTERIOR

En el presente Capítulo se estudian las repercusiones más importantes que tendría sobre la economía peruana, una política de liberalización del comercio exterior, en especial, aquella relacionada a los compromisos del Acuerdo de Cartagena.

En primer lugar, se hace una comparación de precios de manufacturas peruanas con respecto a otros países de América Latina. Esta información es luego utilizada, para estimar los impactos de una reducción de aranceles, sobre los niveles de producción y empleo industrial, así como los efectos sobre la balanza de pagos. Asimismo, se presentan algunas observaciones acerca de la capacidad y modalidad de reacción de diversas actividades industriales, ante la apertura del comercio exterior. Finalmente, se realiza una breve revisión de experiencias importantes de otros países, en materia de liberalización comercial e integrada.

2.1. Comparación de Precios de Manufacturas Nacionales con respecto a Otros Países de América Latina

La forma más directa de conocer las ventajas absolutas de las manufacturas peruanas a nivel internacional, es mediante la comparación de los precios de éstas con sus similares extranjeros, al nivel más desagregado posible.

En el presente estudio, se ha procedido a compilar los datos de precios de una muestra de 112 productos, en 7 países de América Latina (Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela), tal como se presenta en el Cuadro N° 4.

PRECIOS RELATIVOS

PRODUCTOS	BOLIVIA	BRASIL	COLOMBIA	ECUADOR	MEXICO	PERU	VENEZUELA
Jamón Cocido	45.69	64.26	60.74	44.01	65.70	100	39.04
Mortadela	71.75	67.26	70.35	48.88	82.51	100	112.11
Atún en conserva	34.62	503.85	100.77	69.23	296.15	100	230.77
Sardinias en conserva	75.00	61.11	44.44	44.44	77.77	100	37.89
Caracoles congelados	70.97	151.94	63.55	82.26	150.00	100	156.97
Lecle evaporada	129.57	214.29	161.50	223.81	104.76	100	242.06
Mantecquilla	114.29	82.86	62.86	71.43	125.71	100	91.42
Queso patagrás	42.14	70.16	55.91	53.53	30.64	100	68.56
Harina de maíz	34.79	289.13	50.79	43.48	41.30	100	63.04
Maicena	71.43	80.95	57.14	66.66	61.90	100	133.23
Fideos	152.94	352.94	119.76	200.00	117.65	100	335.29
Avena	121.66	233.33	85.00	81.66	78.33	100	95.00
Duraznos en lata	57.95	111.36	40.91	46.02	57.39	100	61.93
Piñas en lata	122.35	195.29	64.71	68.24	65.23	100	91.75
Salsa de tomate	62.26	69.81	67.92	96.23	28.30	100	40.03
Arvejas en lata	30.43	52.17	52.17	121.74	52.17	100	70.26
Margarina	176.19	109.52	109.52	123.81	90.43	100	209.52
Manteca Vegetal	20.00	110.00	220.00	230.00	220.00	100	260.00
Manteca de cerdo	109.09	222.73	309.09	347.73	309.00	100	261.36
Aceite Vegetal	91.53	128.81	120.37	169.49	155.93	100	211.05
Sopa en polvo	66.66	106.66	36.66	140.00	26.66	100	56.66

Vinagre	39.00	62.86	63.57	90.00	51.43	100	72.36
Refresco Gaseosa	75.00	112.50	37.50	75.00	62.50	100	150.00
Agua Mineral	62.50	100.00	37.50	50.00	75.00	100	150.00
Vino Botella	103.53	143.41	32.95	126.36	169.87	100	391.41
Cerveza	59.00	34.38	31.25	50.00	79.13	100	52.50
Café Soluble	32.58	107.10	67.10	68.39	163.23	100	129.55
Té	76.19	92.86	92.36	152.38	666.61	100	236.19
Chocolate en polvo	23.97	44.63	99.17	76.86	72.73	100	94.21
Cigarrillos con filtro	55.10	91.84	36.73	28.57	55.10	100	49.91
Pantalón	81.91	154.00	98.67	59.75	67.13	100	137.94
Pantalón Mecánico	44.43	123.38	62.24	62.23	49.14	100	169.16
Camisa	72.95	92.18	33.14	69.93	49.9	100	121.37
Calcetines	54.46	116.96	55.10	67.41	38.39	100	118.37
Camisetas	64.21	88.95	53.63	51.05	33.63	100	132.11
Calcetín hombre	164.29	229.59	69.39	79.85	75.51	100	175.51
Popelina	53.33	120.00	42.16	46.19	50.81	100	92.70
Dacrón	17.94	83.87	39.65	70.97	41.34	100	71.39
Franela	127.00	834.00	313.00	302.00	251.00	100	134.30
Pantalón de mujer	156.79	145.06	106.96	70.43	72.03	100	119.63
Bajsa de niña	75.77	122.82	44.23	70.99	44.79	100	101.33
Escalacha de mujer	33.54	110.00	54.44	76.36	233.64	100	165.36
Brasiere	37.57	57.67	24.69	58.47	37.84	100	94.39
Medias de Nylon	65.65	62.32	65.22	65.22	117.39	100	64.35
Sweater de niña	74.90	150.19	66.32	62.16	33.32	100	149.33
Batista de algodón	72.97	162.16	57.43	62.16	54.25	100	139.36

Corduroy	50.99	44.81	26.60	45.16	51.23	100	73.93
Tocuyo	77.87	108.20	56.56	45.90	55.74	100	66.39
Cretona	70.12	94.19	36.10	60.10	52.29	100	125.31
Juego de Sábanas	55.72	78.15	54.84	50.81	58.91	100	70.33
Toallas	52.91	351.85	104.23	95.77	87.83	100	184.13
Franadas	119.92	241.45	80.55	69.88	116.24	100	153.16
Calzado de hombre	90.27	267.60	78.98	130.92	137.02	100	235.53
Calzado tacón alto mujer	145.45	121.03	65.80	93.91	74.17	100	140.00
Calzado tacón bajo mujer	87.41	145.96	60.82	71.47	64.33	100	123.96
Zapatos de tenis	112.19	147.81	28.00	47.05	53.33	100	110.67
Fósforos	96.15	57.69	50.00	61.54	126.92	100	134.32
Platos de loza	102.22	197.78	64.44	86.67	88.89	100	122.22
Vaso	34.15	139.02	24.39	48.78	34.15	100	80.49
Cuchara	77.42	174.19	61.29	67.74	180.65	100	129.03
Olla a presión	84.68	36.25	34.33	58.76	83.09	100	77.52
Olla aluminio	139.33	158.92	47.72	48.55	130.29	100	143.96
Cama metálica	187.72	479.89	39.16	83.13	28.52	100	53.76
Neumáticos	110.97	59.99	49.55	88.79	31.93	100	73.21
Bujías	89.13	85.87	107.61	80.43	69.56	100	77.17
Batería	155.13	131.03	99.85	110.02	91.20	100	74.66
Refrigerador Eléctrico	103.84	109.89	94.55	154.90	114.51	100	137.37
Cocina a gas con horno	190.25	96.16	74.61	158.58	71.10	100	149.67
Lavadora	63.60	51.50	61.88	90.23	42.56	100	81.94
Máquina de coser a pedal	52.73	36.30	85.50	76.27	104.03	100	36.59
Plancha eléctrica	137.81	78.33	103.66	142.39	87.52	100	107.77

Batidora Eléctrica	61.08	36.69	24.45	25.06	25.67	100	18.09
Radio de mesa	54.31	133.36	70.30	87.78	55.83	100	15.70
Radio portátil	64.08	79.66	91.33	71.53	115.07	100	52.80
Televisores portátiles	32.26	66.59	54.36	87.97	74.51	100	43.37
Jabón de lavar	95.63	193.75	193.75	131.25	169.75	100	206.25
Detergente en polvo	363.64	204.55	90.91	222.73	140.91	100	172.73
Papel higiénico	196.67	155.33	30.00	333.33	33.33	100	146.67
Sonajillas	60.00	47.27	54.55	54.55	50.91	100	63.64
Insecticida	94.29	108.57	35.43	64.00	60.57	100	75.57
Polvo de Talco	43.85	12.64	12.67	31.61	26.44	100	23.56
Jabón de Tocador	104.35	82.61	65.22	104.35	60.37	100	113.04
Crona de afeitar	42.56	31.12	18.98	25.52	22.38	100	30.42
Pasta Dental	107.02	49.12	50.93	73.68	119.30	100	93.25
Toallas Sanitarias	210.00	142.5	77.50	140.00	130.00	100	125.00
Sulfan Guanidina	144.74	281.58	50.00	42.11	94.74	100	200.00
Aspirina	30.24	85.29	29.41	138.24	41.18	100	133.24
Alcohol para fricción	23.33	31.17	33.96	92.21	75.32	100	240.26
Algodón absorbente	132.26	195.16	62.90	158.06	146.77	100	261.29
Vitamina C	186.37	58.58	39.39	98.99	70.79	100	141.41
Cuaderno escolar	125.00	150.00	55.33	183.33	233.33	100	158.33
Libro popular	47.92	120.83	19.79	58.33	25.00	100	145.83
Bolígrafo	272.73	100.00	54.55	172.73	145.45	100	227.27
Bolota de futbol	79.59	91.79	43.31	56.21	184.72	100	170.77
Bloques de madera	142.04	58.78	81.63	97.14	45.71	100	75.92
Camiones grandes	73.21	52.98	95.23	54.54	59.00	100	73.56

Camiones Pick-Up	126.30	98.89	124.30	95.13	65.11	100	102.56
Automóviles	139.56	72.26	135.26	107.46	55.64	100	65.59
Motocicletas	111.95	222.65	123.26	96.48	99.02	100	77.33
Bicicletas corrientes	72.24	63.12	64.92	106.35	55.61	100	376.09
Bicicletas 3 velocidades	89.54	84.20	73.34	101.07	71.33	100	430.62
Aparatos de teléfono	43.08	89.15	32.74	93.13	74.63	100	77.69
Arados de discos	59.34	32.25	42.64	41.29	39.07	100	25.09
Marcadora de Concreto	145.30	19.86	64.60	94.03	19.27	100	23.72
Bombas Centrifugas	264.51	71.41	142.44	122.95	31.63	100	33.01
Compresoras de aire	59.73	131.74	31.61	71.91	96.54	100	111.60
Motores trifásicos de corriente alterna	77.67	-	33.40	-	56.16	100	40.13
Soldadores de arco	68.56	154.81	114.77	164.61	205.02	100	209.10
Transformadores	44.64	55.98	109.79	85.47	69.59	100	61.09
Voltímetros	50.73	34.98	56.65	56.82	82.91	100	59.02
Taladros de mano	45.14	141.73	60.25	82.77	94.61	100	105.48
Archivadores metálicos	110.57	94.76	159.76	114.20	87.61	100	83.35

FUENTE : Elaborado a partir del Anexo II

Estos precios fueron colectados por el Programa ECIEL (Estudios Conjuntos para la Integración Latino Americana) para el año 1973. La compilación de los mismos ha significado un esfuerzo extraordinario ya que se trata de precios de productos comparables.^{1/} En todos los estudios de precios comparativos, el problema de la homogeneidad de los productos incluidos es uno de los más serios. Por lo tanto, la bondad de la muestra ECIEL radica en que se buscó enfáticamente identificar productos similares en los distintos países, eliminándose aquellos que no se ofertaban en la generalidad de tales países.

Lógicamente, a pesar de los esfuerzos realizados, nunca se puede garantizar que todos los productos sean estrictamente semejantes. Aparentemente, se podría asegurar la homogeneidad de ciertos productos estandarizados a nivel internacional, por ejemplo aquellos elaborados por empresas transnacionales (neumáticos, artefactos eléctricos, automóviles, etc.). Sin embargo, de hecho se dan ciertas diferencias de calidad entre tales productos en cuanto se elaboran en distintos países.

Los precios mencionados han sido recogidos a nivel de minorista, lo cual puede introducir distorsiones en la medida que los impuestos y márgenes de comercialización difieran entre países.^{2/}

Análogamente, es preciso resaltar que no debe atribuirse en su totalidad los diferenciales de precios observados, a factores de largo plazo. Elementos coyunturales pueden afectar significativamente los precios. Por ejemplo, a la fecha, las variaciones en la tasa de cambio real que se han producido en distintos países luego de 1973 podrían afec

^{1/} Estos productos equivalen aproximadamente al 18% del VBP industrial del Perú en 1973; pero la mayoría de ellos son mucho más importantes aun como proporción de una canasta de consumo familiar promedio.

^{2/} A juzgar por estudios realizados sin embargo, los sistemas tributarios de la mayoría de los países analizados no presentan diferencias sustanciales entre ellos. Ver por ej. Cebrecos, R. y Zolezzi, A. (1974).

tar sustancialmente las compraciones de precios. La presencia de subsidios y controles de precios temporales también afectan la comparabilidad de los mismos.

Finalmente es importante señalar que las diferenciales de precios no reflejan únicamente diferencias en cuanto a niveles de eficiencia. Además de los factores previamente señalados deben considerarse las diferencias en costos de insumos, derivados de los distintos tratamientos arancelarios a las importaciones de los mismos, y de los variables grados de protección y eficiencia de las industrias de bienes intermedios existentes en los países incluidos en la muestra.

2.1.1. Comparaciones sectoriales de precios

Haciendo un análisis por sectores, se destacan las siguientes observaciones (a partir del Cuadro N° 4).

Alimentos, Bebidas, Cigarrillos

En primer lugar debe señalarse que estos productos tienen sus precios sustancialmente afectados en unos casos por fuertes impuestos y en otros por subsidios a la venta. Es así que los alimentos, leche y grasas han venido recibiendo subsidios en el Perú, por lo que sus precios aparecen bastante bajos en comparación a los de los demás países. Por otro, la cerveza y los cigarrillos están afectados en el Perú por tasas impositivas extraordinariamente elevadas lo que induce a que se incrementen sus precios internos de modo tal que ellos resulten los más altos de toda América Latina.

Aquellos productos en donde realmente se puede apreciar cierta competitividad de la producción peruana son los de atún en conserva, fideos, margarina y algunas frutas enlatadas.

Textiles, Confecciones y Calzados

En la producción de textiles, Colombia muestra claras ventajas en cuanto a precios frente a todos los demás países de América Latina. El Perú, en general, tiene en este rubro precios no solamente bastante superiores a los colombianos, sino al del conjunto de países incluidos en el estudio. Por ejemplo, las popelinas cuestan alrededor del doble del promedio, excluyendo Brasil; algo similar sucede con el Dacron.

En cuanto se refiere a franelas, frazadas y toallas, la posición competitiva del Perú aparece algo favorable en términos latinoamericanos. La ventaja de los productos de lana en especial, se explicaría por los precios de este bien en el mercado interno.

Tratándose de confecciones de ropa la situación peruana es poco alentadora, siendo claramente Colombia el país con precios bastante más bajos que el resto.

Un producto de gran importancia es el calzado. Colombia y Bolivia son los únicos que tienen precios ligeramente inferiores al peruano. Es interesante señalar que el Brasil, uno de los grandes exportadores mundiales de calzado, tiene precios internos mucho más altos que los nacionales.

Utensilios para el Hogar

Colombia es el país que mayores ventajas presenta en este rubro, seguido por Ecuador y México en la mayoría de los casos. Los precios de los artículos de loza y de vidrio son notablemente más bajos en estos países. El Perú por su parte parece mostrar cierta competitividad en los cubiertos de metal solamente.

Autopartes

La situación competitiva de los fabricantes de algunas partes de vehículos es igualmente desventajosa para el Perú. Colombia es el país más competitivo en neumáticos, mientras que México y Venezuela presentan los mejores índices en bujías y baterías respectivamente.

Artefactos Eléctricos

Estos bienes son también por lo general más costosos en el Perú que en el extranjero, aún cuando se presentan situaciones bastante diversas. Así, las refrigeradoras peruanas son casi tan competitivas como las de Colombia, que es el país que mayor ventaja presenta en este rubro. El caso opuesto ocurre con las batidoras eléctricas, en donde los precios peruanos son tremendamente superiores a todos los demás países; también son superiores que en todos los países, aunque en menor magnitud que el bien anterior, los precios de las lavadoras y televisores. En otros productos como cocinas a gas y planchas la situación relativa del país es más bien intermedia.

Artículos de Higiene

En estos productos, la situación es de relativamente adecuada competitividad para el país, siendo superado solamente por Bolivia en jabón de lavar, y por Colombia en detergentes en polvo, siendo las diferencias no mayores del 10%. Asimismo, los productos de papel higiénico y toallas sanitarias muestran altos niveles de competitividad. Las desventajas más saltantes para el Perú en este rubro se dan en los artículos de tocador e higiene personal (cremas de afeitar, pasta dental, etc.).

Productos Farmacéuticos

Nuevamente es Colombia el país con menores precios también en este rubro, seguido de Ecuador y Bolivia. Los precios peruanos

se muestran relativamente bajos solamente en el algodón absorbente, mientras que Venezuela presenta los precios más elevados en casi todos los productos.

Utiles Escolares y de Oficina

Los cuadernos escolares y los bolígrafos peruanos presentan los precios más bajos después de Colombia; siendo por otro lado bastante importante la desventaja peruana en los libros de lectura.

Vehículos de Transporte y Carga

Se aprecia una mayor diversidad de ventajas absolutas en este rubro. En vehículos motorizados Brasil, México y Venezuela presentan los precios más bajos, ocupando el Perú una oposición intermedia, aún cuando son bastante destacable los bajos precios de las motocicletas y automóviles peruanos. En bicicletas, Colombia es claramente el país de menores precios, seguido de Brasil; siendo a su vez los precios de Venezuela inmensamente superiores al resto de países.

Bienes de Capital

Perú, Ecuador y Bolivia son los países con menores ventajas en este rubro, aún cuando es destacable la posición de Perú en las bombas centrífugas y los soldadores de arco. Por otro lado, Brasil, México y Venezuela son los que mejores precios presentan en la mayoría de los productos.

2.1.2. Comparaciones globales de precios

A partir de la misma información, presentada en el Cuadro N° 4, se pueden obtener las siguientes conclusiones globales:

- a) En promedio, los precios vigentes en el Perú en 1973 son 137% más altos que los precios "internacionales".
- b) A nivel latinoamericano, Colombia es el país que se presenta como el de menores precios en un mayor número de productos (39.47% del total); mientras que Perú es el país que presenta el menor número de productos (4.39%) con precios inferiores al resto de los países. En el Cuadro N° 5 se puede apreciar la situación de cada uno de los países en orden decreciente.
- c) Brasil es el país que presenta los precios más altos para un mayor número de productos (24.78%), siendo Colombia el país con el menor número de productos con mayores precios (2.65%) tal como se observa en el Cuadro N° 6.
- d) A nivel del Grupo Andino, la superioridad de Colombia es aún mayor al tener este país el 48.67% de productos con menores precios, mientras que Perú continúa siendo el que tiene menos productos de menor precio, lo cual se aprecia en el Cuadro N° 7.
- e) Venezuela es el país que registra los precios más elevados de la Subregión para un mayor número de productos, seguido del Perú, siendo nuevamente Colombia el que menores casos presenta. Obsérvese el Cuadro N° 8 al respecto.
- f) Es importante señalar que dado que los precios de la muestra no necesariamente corresponden a productos elaborados en cada país, sino también a bienes importados, estos precios no siempre reflejan ventajas absolutas de la producción respectiva. Este hecho afecta en especial a la información proveniente de Boli-

via y Ecuador, por ser los países con un nivel de industrialización bastante más incipiente que los demás. En consecuencia, la comparación más relevante para establecer ventajas absolutas en la producción corresponde hacerse solamente entre los países de mayor desarrollo relativo. Así, en el Cuadro N° 9 se puede observar que Colombia es el país con el mayor número de productos (67%) con los menores precios, mientras que Perú continúa siendo el país que tiene menos productos con precios inferiores. Por otro lado, en el Cuadro N° 10 se aprecia que Venezuela continúa siendo el país con mayores precios para un mayor número de productos (52%).

CUADRO N° 5

<u>País</u>	<u>Número de productos en los cuales presenta los precios más bajos.</u>	<u>Porcentaje del total</u>
Colombia	45	39.47%
México	19	16.67%
Bolivia	17	14.91%
Ecuador	11	9.65%
Venezuela	10	8.77%
Brasil	7	6.14%
Perú	5	4.39%
	<u>114*</u>	<u>100.00%</u>

* El total de productos es diferente al de la muestra debido a que en algunos productos hay países con iguales precios.

CUADRO N° 6

<u>País</u>	<u>Número de productos en los cuales pre- senta los precios - más altos.</u>	<u>Porcentaje del total</u>
Brasil	28	24.78%
Perú	25	22.12%
Venezuela	24	21.24%
Bolivia	14	12.39%
México	12	10.62%
Ecuador	7	6.19%
Colombia	3	2.65%
	<u>113</u>	<u>100.00%</u>

CUADRO N° 7

<u>País</u>	<u>Números de productos en los cuales pre- senta los precios - más bajos de la Re- gión.</u>	<u>Porcentaje del total</u>
Colombia	55	48.67%
Bolivia	18	15.94%
Ecuador	17	15.04%
Venezuela	16	14.16%
Perú	7	6.19%
	<u>113</u>	<u>100.00%</u>

CUADRO N° 8

<u>País</u>	<u>Número de productos en los cuales presenta los precios más altos de la Región</u>	<u>Porcentaje del total</u>
Venezuela	47	41.96%
Perú	34	30.36%
Bolivia	20	17.86%
Ecuador	7	6.25%
Colombia	4	3.57%
	<u>112</u>	<u>100.00%</u>

CUADRO N° 9

<u>País</u>	<u>Número de productos en los cuales presenta los precios más bajos (año 1973)</u>	<u>Porcentaje del total</u>
Colombia	76	67%
Venezuela	22	20%
Perú	15	13%
	<u>113</u>	<u>100%</u>

CUADRO N° 10

<u>País</u>	<u>Número de productos en los cuales presenta los precios más altos (año 1973)</u>	<u>Porcentaje del total</u>
Venezuela	58	52%
Perú	45	40%
Colombia	9	8%
	<u>112</u>	<u>100%</u>

2.1.3. Proyecciones de precios

Debido al proceso de cambio tecnológico y modernización que normalmente se da en el sector manufacturero en especial, generando ganancias de productividad, así como a las devaluaciones reales del signo monetario, se hace necesario actualizar los precios presentados, ya que resulta claro que la competitividad de la industria peruana ha variado positivamente en los últimos años.

En consecuencia, se ha procedido a proyectar la muestra original de precios, para los años de 1977 y 1978 por separado, para así poder observar la evolución de dichos precios en los últimos años, que es cuando el ritmo de devaluación de la moneda peruana se acentúa, con su consiguiente efecto sobre la competitividad internacional de la producción nacional.

La actualización de los precios a 1977 se hizo de la siguiente manera. Se han proyectado los precios del Perú multiplicando los valores en soles de cada producto en 1973 por el índice de precios industriales vigentes en 1977;^{1/} luego, se han dividido cada uno de estos valores por el tipo de cambio promedio de dicho año (83.81 soles por dólar) quedando así expresados en dólares de 1977. La manera directa de hacer las comparaciones sería proyectando de igual modo los precios de cada país. Sin embargo, dada la falta de información de la evolución de los precios de los demás países se optó por un procedimiento alternativo, el cual consistió en volver a poner los precios del Perú en valores reales de 1973. Para ello, se deflató el nivel de precios hallado, dividiendo entre el índice de precios de Estados Unidos para 1977 con base 1973. Es

^{1/} En el Anexo IV se presentan los cálculos respectivos con los índices de precios industriales en 1977, con base 1973. Estos índices fueron tomados de: MICTI, Oficina de Estadísticas y Registros "Índice de Precios de Productos Manufacturados 1972-1977". Puesto que no se tiene la información de estos índices a nivel de producto, sino por rama industrial, se ha supuesto que estos índices corresponden también a los productos de cada rama. Ciertamente que éste es un supuesto bastante fuerte, por lo que los resultados obtenidos en esta sección podrían presentar distorsiones.

to nos dió como resultado un nuevo juego de precios para el Perú, susceptible de ser comparado con los de los demás países en el año (1973). Estos precios se presentan en el Anexo IV (columna N° 5).

Comparando dichos precios se observa que hay una cierta mejora en los niveles de competitividad en precios, de la industria peruana, con respecto a sus similares de Colombia y Venezuela, que es con los países donde más relevantes se hace la comparación. En efecto, en el Cuadro N° 11 se puede observar que el número de productos peruanos con los precios más bajos que los otros dos países llega al 17% del total, al igual que Venezuela; Colombia sin embargo, sigue siendo el país de menores precios en la mayoría de los casos (66%). (Cómparese esta información con la del Cuadro N° 9).

CUADRO N° 11

<u>País</u>	<u>Número de productos en los cuales presenta los precios más bajos (año 1977)</u>	<u>Porcentaje del total</u>
Colombia	73	66%
Perú	19	17%
Venezuela	19	17%
	<u>111</u>	<u>100%</u>

Por otro lado en el Cuadro N° 12, se aprecia que el número de productos peruanos con precios más elevados que los otros dos países llega al 29% del total (habiendo descendido desde 40% en 1973, según el Cuadro N° 10), mientras que Venezuela sigue siendo el país con el mayor número de productos con mayores precios (58%).

CUADRO N° 12

País	Número de productos en los cuales pre- senta los más altos precios (año 1977)	Porcentaje del total
Venezuela	64	58%
Perú	32	29%
Colombia	14	13%
	<hr/> 110	<hr/> 100%

La metodología que hemos utilizado para este cálculo, implícitamente supone que mientras los precios reales de las manufacturas peruanas se han reducido entre 1973-1977, los de Colombia y Venezuela se han mantenido constantes. De no ser correcto este supuesto, tales cálculos estarían errados pudiendo darse diversas posibilidades. Los precios reales de Colombia y Venezuela, también podrían haberse reducido en el período, tanto o más que los de Perú, en cuyo caso estaríamos sobre-estimando la mejora de la competitividad en precios de la industria nacional. En caso contrario, si los precios de ambos países se hubiesen incrementado, estaríamos subestimando la mejora en precios de los bienes nacionales. Se puede tener una idea del grado de sobre o sub-estimación de nuestras proyecciones comparando la evolución de los índices de precios y del tipo de cambio para cada uno de los países en el período señalado.

En el Cuadro N° 13 se presentan los índices generales de precios de manufactura para los tres países entre 1973-1977, mientras que en el Cuadro N° 14 se observa la evolución de los respectivos tipos de cambio. En base a ambos cuadros se puede apreciar que, con respecto a su respectiva elevación interna de precios de manufacturas, el ritmo de devaluación de la moneda peruana ha sido mayor que el de los demás países,^{1/}

^{1/} En el Perú, entre 1973-1977 el nivel de precios industriales aumentó en 155% mientras que el tipo de cambio lo hizo en 117%; en Colombia el nivel de precios industriales y el tipo de cambio se incrementaron, respectivamente en 171% y 28%; en Venezuela las mismas cifras ascienden a 50% y cero por ciento.

CUADRO N° 13INDICES DE PRECIOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>
Colombia	100	141	171	210	271
Perú	100	119	143	193	255
Venezuela	100	116	129	139	150

Fuente: Los índices de Colombia y Venezuela fueron tomados de "Coyuntura Andina" Nos. 2 y 3. Los índices de Perú provienen de "Índice de Precios de Productos Manufacturados" - MICTI. Junio, 1978.

CUADRO N° 14EVOLUCION DEL TIPO DE CAMPIO POR PAISES

	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978*</u>
Colombia	28.81	27.11	31.20	34.98	36.99	37.70
Perú	38.70	38.70	40.80	57.51	83.81	193.00
Venezuela	4.30	4.28	4.29	4.29	4.29	4.29

* Corresponde al 7 de Diciembre de 1978

Fuente: International Financial Statistics. Andean Report.

lo cual es una prueba evidente que en efecto la producción industrial peruana, en promedio, ha mejorado su competitividad internacional en precios con respecto a Colombia y Venezuela. Incluso, nuestras proyecciones parecen estar sub-estimadas con respecto a Colombia puesto que en este país - el tipo de cambio ha quedado bastante más rezagado con respecto a la elevación de sus precios internos.

De manera análoga, siguiendo igual metodología, se han proyectado los mismos precios para 1978. Es decir, los precios de 1973 (en soles) se han multiplicado por los índices de precios de cada rama industrial en Junio de 1978, luego se han dividido cada uno de estos valores por el tipo de cambio vigente en Junio de 1978 (154.85 soles por dólar), quedando así expresados en dólares de 1978. Seguidamente, se han deflatado estos valores, por el índice de precios de Estados Unidos, quedando así expresados en dólares de 1973. Los resultados de este cálculo se presentan en el Anexo IV, columna 7.

Comparando estos precios con los de Colombia y Venezuela, se observa que, a 1978, la industria peruana presenta una favorable evolución en sus niveles de competitividad. Así, en el Cuadro N° 15 se puede observar que el número de productos peruanos con los precios más bajos - llega al 23% del total (25 productos), superando a Venezuela (que se mantiene en 17%), y reduciendo en alguna medida su desventaja frente a Colombia, país que sigue siendo el de mayor competitividad con el 61% de precios más bajos que Perú y Venezuela (compárese este Cuadro con los cuadros 9 y 11 para apreciar la evolución del período 1973-1978).

Por otro lado, en el Cuadro N° 16 se aprecia que el número de productos peruanos con precios más elevados, llega al 27% del total, observándose sólo una ligera disminución con respecto al año de 1977 (que se reportó un 29%), mientras que Venezuela sigue presentando más productos con los mayores precios (60% del total).

CUADRO N° 15

<u>País</u>	<u>Número de productos en los cuales pre- senta los precios - más bajos (año 1978)</u>	<u>Porcentaje del total</u>
Colombia	65	61%
Perú	25	23%
Venezuela	17	16%
	<u>107</u>	<u>100%</u>

CUADRO N° 16

<u>País</u>	<u>Número de productos en los cuales pre- senta los precios - más altos (año 1978)</u>	<u>Porcentaje del total</u>
Venezuela	64	63%
Perú	29	27%
Colombia	13	13%
	<u>106</u>	<u>100%</u>

Con respecto a los rubros cuya competitividad internacional ha seguido una favorable evolución, según la información analizada en el período 1973-1978, cabe destacar los siguientes: industria vinícola, - industria textil y de confecciones, industria de calzado, autoparte, artículos de higiene, aparatos de telefonía y muebles metálicos.

Es importante señalar las limitaciones de estas actualizaciones de precios. Dado que las proyecciones a 1978 se han hecho utilizando la misma metodología que se aplicó antes para 1977, las observaciones entonces señaladas rigen también para el período anterior. Cabe añadir, sin embargo que se estaría subestimando aún más la competitividad de la industria peruana frente a sus similares de Colombia y Venezuela, a juzgar por la evolución de la inflación interna y el tipo de cambio en estos tres países durante 1978. En efecto mientras que en el Perú la inflación general y la devaluación en 1978 fueron del orden del 74% y 130% respectivamente^{1/}, éstas fueron de 18.5% y 22% en Colombia, y 10.2% y cero por ciento en Venezuela respectivamente.

Finalmente, es indispensable mencionar que, puesto que la mejora de la competitividad externa de la industria peruana a 1978, se explica fundamentalmente por la elevada devaluación real de nuestro signo monetario, se hace necesario insistir en la posible naturaleza temporal de dicha situación, a fin de evitar caer en una especie de "ilusión de eficiencia". En efecto, es muy importante tener en cuenta que los niveles actuales de precios internos y tipo de cambio corresponden a situaciones coyunturales muy especiales que difícilmente podrían mantenerse por mucho tiempo. La tasa de cambio y los precios internos actuales se explican tanto por la necesidad de recuperar las (negativas) reservas internacionales

^{1/} Las tasas de devaluación corresponden a las presentadas en el Cuadro N° 14 y se refieren al tipo de cambio vigente al 7 de Diciembre de 1978 en cada uno de los tres países. La base de comparación no es apropiada puesto que no estamos tomando la devaluación promedio de 1978, pero sirve para propósitos de comparación entre los tres países ya que se está tomando la misma base para cada uno de ellos.

les, como por la fuerte recesión de la demanda interna, que afecta en especial a la industria local. En consecuencia, no sería prudente considerar la actual situación como representativa de la verdadera competitividad de la industria peruana.^{1/} Los mayores niveles de eficiencia de la producción en el largo plazo dependerán únicamente de las ganancias en productividad reales, producto del avance tecnológico y de un uso eficiente de los recursos, y no de fenómenos cambiarios y monetarios que por su naturaleza suelen ser solamente transitorios.

2.2. Evaluación de la "Fuerza" de la Tarifa

2.2.1. Definición

En la jerga económica se ha venido en llamar "la fuerza de la tarifa" al máximo aumento que se daría en el precio doméstico con respecto al precio mundial, debido a la existencia de tarifas. Si llamamos por Π_j al precio CIF del bien "j", por P_j al precio doméstico del mismo bien (del productor local) y por t_j a la tarifa ad-valorem que grava a dicho bien, el precio doméstico P_j será igual a:

$$P_j = \Pi_j (1+t_j)$$

donde $(1+t_j)$ se define como la fuerza de la tarifa.

En la práctica no siempre se da la igualdad de la ecuación anterior por diversos motivos. Cuando P_j es menor que $\Pi_j (1+t_j)$ se dice que la protección potencial $(1+t)$, que otorga la tarifa, es menor que la protección realizada; es decir que hay una porción no utilizada de la tarifa, lo cual se conoce también como "agua". Esto generalmen

^{1/} En cambio, la muestra de precios originalmente analizada presenta menos distorsiones, en especial, debido a que corresponde a un período en el cual la inflación interna se mantuvo bastante moderada desde la anterior devaluación.

te ocurre cuando las tarifas son prohibitivas, y el productor local entonces fija un precio interno según la demanda local. La situación opuesta, en la cual P_j es mayor que $\Pi_j (1+t_j)$ se podría explicar básicamente por la existencia de otras restricciones a la importación, además de las tarifas.

Debido a que, como se mencionó antes, en el Perú existen numerosos dispositivos que regulan las importaciones (además de las tarifas) tales como prohibiciones, RNM, etc., se hace necesario conocer hasta que punto, realmente, son las tarifas las que explican las diferencias entre los precios domésticos y mundiales. El conocimiento de esta relación es importante para estimar luego las consecuencias de una nueva política de protección arancelaria.

2.2.2. Comparación del arancel peruano con las diferencias de precios

En el Cuadro N° 17 se puede apreciar que en efecto, en la mayoría de los casos de la muestra que analizamos, las tarifas no explican las diferencias de precios. En la columna (5) se presenta la relación entre el precio interno y el precio externo más bajo de la muestra (según el Cuadro N° 1). Esta relación, nos dice cuál es la verdadera magnitud de los precios internos con respecto a los externos. Así por ejemplo podemos apreciar que el precio interno de una camisa es el triple del externo (que Colombia en este caso). En la columna 4 se presenta la "fuerza de la tarifa", es decir, la divergencia de precios internos-externos que teóricamente permite la estructura arancelaria exclusivamente. Es importante señalar que la tarifa aquí utilizada se refiere tanto a la ad-valorem como a la específica convertida en ad-valorem. Esta última equivalencia ha sido calculada en la mayoría de los casos a partir de los valores unitarios de la respectiva partida arancelaria.

Las conclusiones más importantes que podemos obtener al comparar las columnas 4 y 5 del Cuadro N° 17 son:

ANALISIS DE LA FUERZA DE LA TARIFA

PRODUCTO	(1) ARANCEL ESPE- CIFICO EQUI- VALENTE AD- VALOREN	(2) ARANCEL ADVA LOREN FURO	(3) ARANCEL ADVA LOREN CONSO- LIDADO (1) + (3)	(4) FUERZA DE LA TARIFA	(5) RELACION PRE- CIO DOMESTI- CO ENTRE PRE- CIO MUNDIAL	(6) (4) : (5)	(7) 1 + AEC	(8) (5) - (7) (5)
1. Jamón cocido	26	102	128	2.28	2.27	1.00	1.4	0.38
2. Mortadela	26	102	128	2.28	2.05	1.11	1.4	0.32
3. Atún en conserva	6	102	108	2.08	1.44	1.44	1.4	0.03
4. Sardinas en conserva	8	102	110	2.10	2.57	0.82	1.4	0.46
5. Camarones congelados	1	82	83	1.83	1.57	1.17	1.1	0.30
6. Leche evaporada	10	20	30	1.30	*		1.2	
7. Mantequilla	12	25	37	1.37	1.59	0.86	1.2	0.25
8. Queso patagrás	27	72	99	1.99	2.37	0.84	1.3	0.45
9. Harina de maíz	67	40	107	2.07	2.88	0.72	1.2	0.58
10. Maizena	39	42	81	1.81	1.75	1.03	1.2	0.29
11. Fideos	24	92	116	2.16	*		1.3	
12. Avena	2	25	27	1.27	1.28	0.99	1.1	0.10
13. Durazno en lata	70	92	162	2.62	2.44	1.07	1.4	0.43
14. Fija en lata	81	92	173	2.73	1.55	1.76	1.4	0.10
15. Salsa de tomate	42	92	134	2.34	3.54	0.66	1.4	0.60
16. Arveja en lata	70	92	162	2.62	1.92	1.36	1.4	0.27
17. Margarina	9	40	49	1.49	1.11	1.34	1.2	0.08
18. Manteca vegetal	10	62	79	1.79	*		1.2	
19. Manteca de cerdo	16	40	56	1.56	*		1.2	
20. Aceite vegetal	5	40	45	1.45	1.09	1.33	1.2	-0.1

21. Sopa en polvo	29	102	131	2.31	3.76	0.61	1.40	0.63
22. Vinagre	32	102	134	2.34	3.33	0.70	1.25	0.62
23. Refresco gaseoso	3	102	105	2.05	2.67	0.77	1.25	0.53
24. Agua Mineral	3	102	105	2.05	2.67	0.77	1.25	0.53
25. Vino botella	67	129	196	2.96	1.21	2.45	1.45	-0.20
26. Cerveza	115	119	234	3.34	3.20	1.04	1.45	0.55
27. Café soluble	22	92	114	2.14	1.49	1.44	1.20	0.19
28. Té	3	92	95	1.95	1.31	1.49	1.20	0.08
29. Chocolate en polvo	114	132	246	3.46	4.17	0.33	1.40	0.66
30. Cigarrillos con filtro	41	352	393	4.93	3.50	1.41	1.40	0.60
31. Pantalón	171	122	298	3.93	1.67	2.35	1.55	0.07
32. Pantalón mecánico	171	122	293	3.93	2.25	1.75	1.40	0.38
33. Camisa	151	122	273	3.73	3.11	1.20	1.55	0.50
34. Calzoncillos	27	122	449	5.49	2.60	2.11	1.55	0.40
35. Camiseta	327	122	449	5.49	2.97	1.85	1.55	0.48
36. Calcetín hombre	345	122	467	5.67	1.44	3.94	1.55	-0.08
37. Popelina	82	92	174	2.74	2.37	1.16	1.45	0.39
38. Dacrón	82	92	174	2.74	5.57	0.49	1.45	0.74
39. Franela	82	92	174	2.74	*		1.45	
40. Pantalón de mujer	471	122	593	6.93	1.42	4.38	1.55	-0.09
41. Blusa de niña	170	122	292	3.92	2.26	1.73	1.55	0.31
42. Bombacha de mujer	181	122	303	4.03	1.83	2.20	1.55	0.15
43. Brassiere	57	122	179	2.79	4.06	0.69	1.55	0.62
44. Medias de nylon	181	122	303	4.03	1.60	2.52	1.55	0.03
45. Sweater de niña	142	122	264	3.64	1.61	2.26	1.55	0.04
46. Batista de algodón	63	92	155	2.55	1.85	1.38	1.45	0.22
47. Corduroy	63	92	155	2.55	3.76	0.60	1.45	0.61

48. Tocuyo	55	92	147	2.47	2.18	1.13	1.45	0.30
49. Cretona	63	92	155	2.55	2.77	0.92	1.45	0.48
50. Sábanas	227	112	339	4.39	1.97	2.23	1.45	0.26
51. Toallas	227	112	339	4.39	1.89	2.32	1.45	0.23
52. Frazadas	60	112	172	2.72	1.43	1.90	1.45	-0.01
53. Calzado hombre	117	122	239	3.39	1.27	2.67	1.55	-0.22
54. Calzado tacón alto								
mujer	117	122	239	3.39	1.52	2.23	1.55	-0.02
55. Calzado tacón bajo								
mujer	117	122	239	3.39	1.64	2.07	1.55	0.05
56. Zapato de tenis	23	72	95	1.95	3.57	0.55	1.55	0.57
57. Fósforos	58	72	130	2.30	2.00	1.15	1.30	0.35
58. Plato de sopa	51	92	143	2.43	1.55	1.57	1.40	0.10
59. Vaso	40	82	122	2.22	4.10	0.54	1.40	0.66
60. Cuchara	31	82	113	2.13	1.63	1.31	1.30	0.20
61. Olla presión	7	82	89	1.89	2.91	0.65	1.35	0.54
62. Olla aluminio	7	82	89	1.89	2.10	0.90	1.35	0.36
63. Lana metálica	19	112	131	2.31	3.51	0.66	1.40	0.60
64. Neumáticos	33	42	75	1.75	2.06	0.85	1.40	0.32
65. Bujías	0.2	62	62.2	1.62	1.44	1.13	1.20	0.17
66. Bateria	6	82	88	1.88	1.34	1.40	1.40	-0.05
67. Refrigerador Eléctri co	12	72	84	1.84	1.06	1.74	1.65	-0.56
68. Cocina a gas con hor no	28	72	100	2.00	1.39	1.44	1.65	-0.19
69. Lavadora	19	62	81	1.81	2.35	0.77	1.55	0.34
70. Máquina de coser a pedal	10	52	62	1.62	1.90	0.85	1.75	0.09

71. Plancha eléctrica	13	82	95	1.95	1.28	1.52	1.45	-0.13
72. Batidora eléctrica	1	92	93	1.93	5.53	0.35	1.45	0.73
73. Radio de mesa	9	112	117	2.17	6.37	0.34	1.50	0.76
74. Radio portátil	9	112	117	2.17	1.89	1.15	1.50	0.21
75. Televisor portátil	13	112	125	2.25	2.07	1.09	1.55	0.25
76. Jabón de lavar	29	92	121	2.21	1.07	2.07	1.30	-0.21
77. Detergente en polvo	17	92	109	2.09	1.12	1.37	1.30	-0.16
78. Papel higiénico	11	82	93	1.93	1.25	1.54	1.35	-0.08
79. Bombillas	2	72	74	1.74	2.12	0.82	1.40	0.34
80. Insecticida	3	42	45	1.45	2.82	0.51	1.30	0.54
81. Polvo de talco	15	62	77	1.77	8.29	0.21	1.05	0.87
82. Jabón de tocador	28	112	149	2.40	1.64	1.46	1.30	0.21
83. Crema de afeitar	6	132	133	2.38	5.30	0.45	1.35	0.75
84. Pasta dental	33	132	165	2.65	2.04	1.3	1.35	0.34
85. Toallas sanitarias	11	82	93	1.93	1.29	1.5	1.35	-0.05
86. Sulfaguanidina	1	42	43	1.43	2.38	0.6	1.25	0.47
87. Aspirina	5	42	47	1.47	3.40	0.43	1.25	0.63
88. Alcohol para fricción	49	42	91	1.91	4.28	0.45	1.20	0.72
89. Algodón absorbente	4	42	46	1.46	1.59	0.92	1.35	0.15
90. Vitamina C	5	28	33	1.33	2.54	0.52	1.25	0.51
91. Cuaderno escolar	10	82	92	1.92	1.79	1.07	1.40	0.22
92. Libro popular	Libre	-	-	Cero	5.05	-	Libre	1.00
93. Bolígrafo	12	92	104	2.04	1.83	1.11	1.40	0.23
94. Pelota de fútbol	9	72	81	1.81	2.07	0.37	1.35	0.35
95. Bloques de madera	37	112	149	2.49	2.19	1.14	1.35	0.38
96. Camiones grandes	0.02	32	32.02	1.32	1.89	0.70		
97. Camiones pick-up	0.4	42	42.4	1.42	1.54	0.92		

98. Automóviles	20	112	132	2.32	1.79	1.30		
99. Motocicletas	7	62	60	1.69	1.29	1.31	1.50	-0.16
100. Bicicleta corriente	11	62	73	1.73	1.80	0.96	1.50	0.17
101. Bicicleta 3 veloc.	11	62	73	1.73	1.40	1.24	1.50	-0.07
102. Aparato de teléfono	2	42	44	1.44	1.34	1.07	1.45	-0.08
103. Arado de discos	0.5	32	32.	1.32	3.99	0.33	1.30	0.67
104. Mezcladora de concreto	0.2	42	42.	1.42	5.19	0.27	1.45	0.72
105. Bombas centrífugas	1	42	43	1.43	1.40	1.02	1.5	-0.07
106. Compresoras de aire	0.3	32	32.	1.32	3.16	0.42	1.75	0.45
107. Motores trifásicos de corriente alterna	11	42	53	1.53	2.49	0.61	1.45	0.42
108. Soldadores de arco	0.4	42	42.	1.42	1.46	0.97	1.55	-0.06
109. Transformadores	25	42	67	1.67	2.24	0.75	1.45	0.35
110. Voltímetros	1	42	43	1.43	2.86	0.50	1.80	0.37
111. Taladros de mano	0.1	42	42	1.42	2.22	0.64	1.65	0.26
112. Archivadores metálicos	8	72	80	1.80	1.20	1.50	1.40	0.17

* Para estos productos el precio doméstico es inferior al extranjero.

a) En la mayoría de los casos (56%) se aprecia la existencia de "agua" en la tarifa. Esto significaría que la tarifa por sí sola proporciona una protección más que suficiente para estas industrias, lo cual equivale a decir que, de existir otras restricciones (además de las tarifas) a la importación de estos productos, tales restricciones serían redundantes. En otras palabras, podrían eliminarse dichas restricciones y la protección al productor local no se vería afectada pues las tarifas ya lo están haciendo. Y aún más, si además de las otras restricciones también se reducen las tarifas mismas en su tramo no utilizado (agua) únicamente, la protección al productor local tampoco podría verse afectada en algunos casos. Así por ejemplo, podría eliminarse la prohibición de importar calzados de hombre y además reducir la tarifa a la mitad y el productor local aún continuaría protegido en exceso a sus verdaderos diferenciales de costos con respecto al extranjero (el cual es de 27% solamente, mientras que reduciendo la tarifa a la mitad tendría una protección potencial de 119%).

b) No obstante lo anterior, también se puede apreciar que la existencia de "agua" en la tarifa, en varios casos no es muy grande, lo cual quiere decir que en estos casos existe una tarifa "a la medida", o sea que cubre casi exactamente los excesos de costos domésticos sobre los costos externos. Este caso se presenta en especial para aquellas industrias tradicionales o las que con mayor antigüedad se establecieron en nuestro medio, tales como las de cerveza, camisas, tela, encuadernaciones etc.^{1/}

c) En aquellos productos en donde se puede apreciar, que los precios domésticos exceden a los externos en mayor proporción que las

^{1/} Obsérvese para tal efecto las cifras de la columna N° 6. Para estas industrias la relación es muy cercana a la unidad.

tarifas (43% de los ítems) es en especial en alimentos (lácteos, sopas, - gaseosas), algunos de los utensilios domésticos (vasos, ollas), en los - neumáticos, en artefactos eléctricos (batidoras, radio de mesa), produc-- tos farmacéuticos, vehículos y maquinarias, etc. Obviamente, tales indus-- trias están fundamentalmente protegidas, no por las tarifas, sino por los otros dispositivos que limitan la entrada al país de productos importados. Al igual que antes, sin embargo, en muchos casos las diferencias de la - "fuerza" (teórica) de la tarifa con las relaciones de precios de la colum-- na 5 no son muy grandes, (por ejemplo ollas de aluminio, camionetas, bici-- cletas, neumáticos, etc.), lo cual indica que para estos productos las ta-- rifas realmente cumplen su rol protector, y hace pues innecesaria la pre-- sencia de otro tipo de restricciones.

d) Finalmente, es importante señalar, que además de las limitaciones generales de la información con que trabajamos, ya señalada en otra parte, los cálculos que aparecen en este cuadro a su vez tienen - sus propias limitaciones. Así, es destacable el hecho de que el equiva-- lente ad-valorem de los derechos específicos, pueda estar sobre o sub-es-- timado debido al proceso de cálculo que obliga a trabajar con valores uni-- tarios de partidas arancelarias que a su vez registran no sólo uno sino varios productos, algunos de ellos ajenos a nuestra muestra. Sin embargo, y sin perjuicio de lo anterior, es importante hacer notar también que a - la fecha (recordemos que nuestros cálculos son para 1973), dadas las ta-- sas de inflación y devaluación habidas, los derechos específicos habrían perdido mucha de su importancia ad-valorem. Solamente señalando que de - 1973 a la fecha el tipo de cambio se ha quintuplicado, se puede inferir - que el derecho específico a su vez ha perdido su valor en 5 veces (lo que era 20% ahora debe de ser 4%). Este hecho nos lleva a concluir, por un - lado, que el arancel ad-valorem cada vez tiene más importancia que el es-- pecífico, y por otro lado, que la "fuerza" de la tarifa actualmente se de-- be de haber reducido. Si, adicionalmente descontáramos las liberaciones que reducen las tarifas nominales (es decir si vemos las tarifas reales), sería evidente que la "fuerza" de la tarifa es aún menor.

2.2.3. Comparación con el Arancel Externo Común (AEC)

En el mismo cuadro (Cuadro N° 17) presentamos en la columna N° 7 la fuerza de la tarifa que está señalada en la propuesta de elaboración del AEC preparada por la Junta de Cartagena.^{1/} Se puede ahí apreciar que los niveles arancelarios propuestos son sustancialmente inferiores a los que actualmente existen en el país.

Sin embargo, no es con el arancel peruano con el cual debe compararse el AEC ya que como hemos visto, aquel tiene numerosos elementos de "agua" y sobrepuestos, que lo hacen inapropiado para explicar las diferenciales de precios en muchos casos. De aprobarse la eventual implantación del AEC, así como la eliminación de prohibiciones a la importación, se produciría claramente una fuerte caída en los precios de los bienes importados desde terceros países. Pero esta caída no lo será desde los niveles tarifarios nacionales actuales, sino desde los precios actuales. Es decir que, la reducción (o aumento) de precios que se produciría, cuando rijan plenamente el AEC, se puede conocer hallando el cambio porcentual al pasar de los niveles de la columna N° 5 a la columna N° 7 (el precio del jamón cocido bajaría en 38% por ejemplo). (Ver la columna N° 8).

2.2.4. Análisis por sectores del arancel

Como hemos ya señalado, la existencia de restricciones cuantitativas a la importación (cuotas, prohibiciones, RNM, etc.) posibilitan la existencia de un arancel "implícito"^{2/} que no es necesariamente i

1/ Junta de Cartagena: Propuesta 96 y Disposiciones Complementarias.

2/ El arancel implícito es la diferencia porcentual entre el precio doméstico y el precio internacional, y se puede obtener simplemente restando la unidad a las cifras de la columna 5 del Cuadro N° 17 y multiplicándolo por cien. Por ejemplo, el arancel implícito del jamón cocido es de 127%.

gual al arancel legislado. No obstante, de la muestra analizada se desprende que en promedio, dicho arancel "implícito" es casi idéntico al arancel aduanero.

En efecto, para aquellos productos incluidos en la muestra con niveles de precios domésticos superiores a los extranjeros, la tarifa nominal es en promedio 137.78% con una desviación standard de 104%. Para éstos mismos productos, la tarifa implícita promedio es de 137.08% con una desviación standard de 126%. Es decir que, en promedio, las tarifas nominales explican bien la diferencial de precios domésticos con los precios mundiales, y aquellas pueden ser utilizadas por lo tanto sin temor a error, para hacer comparaciones agregadas.

Sin embargo, desagregando los niveles arancelarios, se observa que el uso de las tarifas nominales puede conducir a resultados erróneos cuando se pretende por ejemplo, hacer análisis sectoriales, o medir tarifas efectivas a partir de tales tarifas nominales, incluso considerando las diversas liberaciones existentes.

A partir de la información del cuadro anterior, se ha elaborado una comparación entre aranceles nominales y aranceles implícitos, recurriendo a tres tipos de clasificaciones. En el Cuadro N° 18 - se presentan los aranceles promedio según las secciones NABANDINA, en donde se puede apreciar que en 9 de las 16 secciones analizadas la tarifa implícita es en promedio mayor que la nominal. Se puede apreciar también que las diferencias promedio tienden a reducirse para aquellas secciones donde la muestra de productos es más numerosa, lo cual indica - pues que la agregación tiende a ocultar las grandes diferencias que existen a nivel producto o ítem.

CUADRO No. 13

COMPARACION ENTRE ARANCELES NOMINALES Y ARANCELES IMPLICITOS SEGUN

SECCIONES NAEMNDIA

SECCION	DESCRIPCION	No. de Items	Tarifa Nominal	Tarifa Implicita	Tarifa Real
I	Animales vivos y Productos del Reino Animal	3	84.33	73.00	40.33
II	Productos del Reino Vegetal	5	84.80	74.20	45.99
III	Grasas y Aceites	2	10.00	47.00	6.04
IV	Productos de Industrias Alimenticias	15	160.20	154.13	58.14
V	Productos Minerales	1	77.00	729.00	48.31
VI	Productos de la Industria Química y conexos	12	92.33	151.50	58.21
VII	Materias Plásticas artificiales	1	75.00	106.00	41.00
X	Materias utilizadas en la fabricación de papel	4	69.50	134.5	39.23
XI	Materias textiles y sus manufacturas	21	204.19	141.00	139.13
XII	Calzado	4	203.00	100.00	131.01
XIII	Productos cerámicos, vidrio	2	132.50	182.50	82.31
XV	Metales comunes y manufacturas de esos metales	5	94.20	84.60	52.33
XVI	Máquinas y aparatos, metal eléctrico	19	71.29	155.89	33.37
XVII	Material de Transporte	6	70.24	61.83	35.07
XVIII	Instrumentos y aparatos	1	43.00	186.00	26.71
IX	Productos Diversos	4	116.25	140.00	85.00
		104	137.70%	137.03%	

Por otro lado, comparando las tarifas implícitas con las tarifas reales^{1/} se puede observar que, excepto en calzados, el arancel real es menor que el implícito, destacándose sin embargo, la pequeña diferencia que existe para el NAB XI. (Materias Textiles y sus Manufacturas).

De manera similar, en el Cuadro N° 19, se presenta la información sobre tarifas implícitas, nominales y reales, clasificadas a nivel CUODE. Ahí se puede observar que la tarifa implícita es mayor que la nominal en todos los rubros excepto en los bienes de consumo no duradero, mientras que con respecto a las tarifas reales, estas son menores que las implícitas en todos los casos.

Un breve análisis de estos datos nos indica que los estudios hechos sobre protección efectiva en el Perú, utilizando los aranceles, estarían subestimando en muchos casos los resultados, dado que las discrepancias entre tarifas implícitas y reales son grandes tanto para los bienes de consumo final como para los bienes intermedios.

Finalmente, en el Cuadro N° 20 se puede apreciar la misma información, agrupada a nivel CIIU. Se observa en este cuadro que, excepto en textiles y calzados, la tarifa implícita es superior a la nominal. Con respecto a la tarifa real, ésta es menor en todos, aún cuando la discrepancia es mínima para el CIIU 32, mientras que la mayor divergencia se presenta en el CIIU 34.

2.3. Impactos de una Nueva Política de Protección Arancelaria

En la presente sección, se ha procedido a estimar los impactos que se derivarían de una eventual liberalización del comercio exterior -

^{1/} Las tarifas reales se definen aquí como las tarifas nominales menos los porcentajes de liberación. Estos últimos sin embargo, no corresponden exactamente a los productos de la muestra analizada sino que han sido tomados directamente de un estudio anterior elaborado por CODEPA (Abril 1977).

CUADRO No. 19

COMPARACION ENTRE ARANCELES NOMINALES Y ARANCELES IMPLICITOS SEGUN CUODE

CUODE	DESCRIPCION	No. de Items	Tarifa Nominal	Tarifa Implicita	Tarifa Real
1	Bienes de consumo no duradero	55	182.56	126.20	85.80
2	Bienes de consumo duradero	20	93.65	141.25	64.12
4	Materias Primas y Prod. Intermedios para la agricultura	2	36.00	105.00	20.16
5	Materias Primas y Prod. Intermedios para la industria	12	118.35	194.08	71.01
7	Bienes de Capital para la agricultura	1	32.50	299.00	15.60
8	Bienes de Capital para la industria	10	50.39	132.40	24.45
9	Equipo de Transporte	4	70.36	82.00	30.07
		104	137.71	137.08	

CUADRO No. 20

COMPARACION ENTRE ARANCELES NOMINALES Y ARANCELES IMPLICITOS SEGUN CIU

CIU	DESCRIPCION	No. de Items	Tarifa Nominal	Tarifa Implicita	Tarifa Real
31	Productos alimenticios, bebidas y Tabaco	25	125.60	118.24	49.20
32	Textiles, Lenceras, Industria del cuero	25	271.20	134.44	132.79
34	Fab. papel, Prod. imprenta, Editoriales	3	61.67	169.67	36.19
35	Fabricación sustancias químicas, Prod. derivados	13	93.33	199.54	57.42
36	Fab. Productos Minerales no metálicos	2	132.50	182.50	82.30
38	Fab. Prod. metálicos, Máq. equipos	34	75.29	125.91	40.19
39	Otras Industrias Manufactureras	2	92.50	95.50	71.14
		<u>104</u>	<u>137.78</u>	<u>137.08</u>	

en el marco de la Integración Andina. Puesto que el Programa de Liberación contemplado en el Acuerdo de Cartagena implica un futuro régimen de libre comercio para los productos de la Sub-región, y que el Arancel Externo Común proporciona el margen de preferencia para dichos bienes, los precios que enfrenten los consumidores y productores del país, serían aquellos que rijan en los países miembros. Por lo tanto, es importante estimar los impactos de una situación en la cual se entre en franca competencia con los demás productores de la Sub-región.

A partir de los datos de precios de la muestra señalada, y empleando las elasticidades de oferta y demanda anteriormente estimadas, presentamos en las siguientes líneas los impactos en el corto plazo, de una rebaja arancelaria sobre: la producción industrial, el empleo, la balanza comercial, el valor agregado y las remuneraciones del sector.

2.3.1. Impactos sobre la producción y consumo industrial

En el Cuadro N° 4 se presentó la información de los precios que rigen en los países del GRAN, observándose por ejemplo que Colombia, Venezuela, Ecuador y Bolivia en conjunto, presentaban precios inferiores a los del Perú en el 90% de los casos. Ante una eventual liberalización comercial en el GRAN se produciría entonces una reducción en los precios de tales bienes en el mercado local. Dicha reducción, en términos absolutos^{1/}, sería igual al precio doméstico de cada bien, menos el precio CIF del mismo bien procedente del país con los menores precios de la Sub-región (Colombia en la mayoría de los casos).

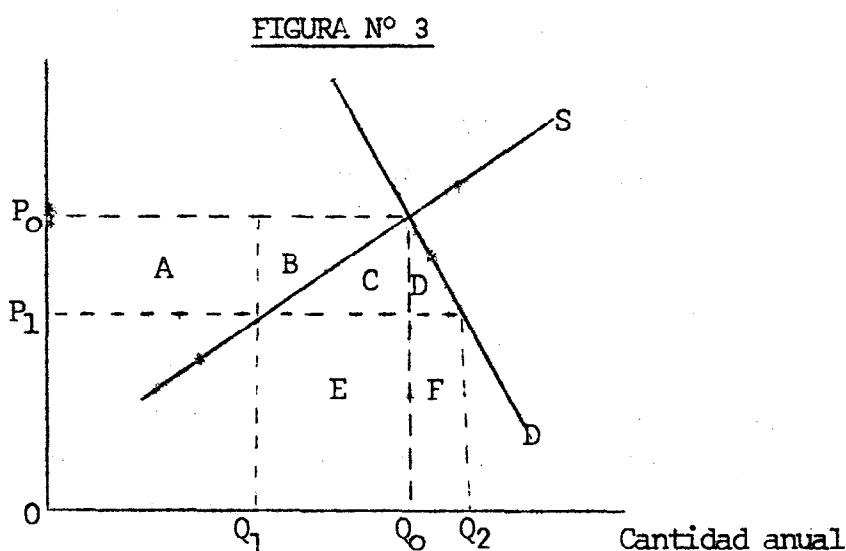
El precio CIF de tales bienes ha sido obtenido estimando un 15% por encima del valor del precio de la muestra. Los costos de transporte y seguros proporcionan una protección "natural" al productor local

^{1/} Los precios absolutos de cada país se presentan en el Anexo II. Los estimados presentados en esta sección, se han hecho en base a tal información.

que es necesario tenerla en cuenta.^{1/}

Aplicando un análisis de equilibrio parcial y utilizando las elasticidades de oferta y demanda presentadas anteriormente en el Capítulo I, se ha calculado, producto por producto, el impacto de la rebaja de aranceles "implícitos" o precios de los bienes importables de la Sub-región.^{2/} Gráficamente, la situación se presenta en la Figura N° 3 en donde:

- D = curva de demanda doméstica
- S = curva de oferta doméstica
- P_0 = precio doméstico del bien
- P_1 = precio CIF del bien (proveniente de la Sub-región)
- Q_0 = cantidad anual producida y consumida inicialmente - en el país
- Q_1 = cantidad anual producida después de la liberalización
- Q_2 = cantidad anual consumida después de la liberalización



1/ La Dirección de Aduanas estima en promedio un 20% como costos de transporte y seguros internacionales. Hemos optado por situarnos por debajo de dicho promedio dada la relativa cercanía geográfica de los países miembros del GRAN.

2/ En promedio simple, la caída de tales precios sería del 45% aproximadamente.

La suma de las áreas B+C+E representa la reducción real de la producción doméstica ante una reducción en el precio (a consecuencia de la liberalización) en un monto igual a $P_1 P_0$. Las áreas E+F miden el aumento de las importaciones, las cuales se derivan tanto de un aumento del consumo (área F) como de una reducción de la producción doméstica (área E). El estimado de estos valores y las fórmulas utilizadas, se presentan en seguida.

En el anexo V se presenta el estimado de la reducción del valor bruto de producción y del aumento de importaciones adicionales provenientes del GRAN, para los bienes de la muestra agrupados a nivel - CIU. De allí se puede observar que las industrias que en mayor proporción reducirían su nivel de producción para el mercado interno serían las de: aparatos y accesorios eléctricos domésticos (planchas, batidoras, etc.); maquinaria no eléctrica para la industria y agricultura; preparados de limpieza y cosméticos (jabones, cremas de afeitar, etc.); imprenta, editoriales y conexas; textiles (telas de algodón y fibra); y productos de vidrio. Análogamente, las que menor reducción de actividad tendrían son: muebles y accesorios metálicos (camas, archivadores, etc.); motocicletas y bicicletas; aparatos y suministros eléctricos (baterías, focos); vehículos; artículos sanitarios (algodón, toallas). En el siguiente cuadro se presenta la relación de las principales industrias que sufren los mayores y los menores impactos de una liberalización en el corto plazo.

Los cálculos presentados en el mencionado Anexo V, han sido luego extrapolados, para estimar los impactos sobre la producción y el consumo del sector industrial, en forma agregada. Tales estimados se presentan en el Cuadro N° 22 en donde se observa que:

a) Bajo ambas alternativas de elasticidades, la reducción nominal del VBP del sector industrial es considerable (61.9 y 54.1% respectivamente). Esta reducción sin embargo no tiene mayor significación en términos de la verdadera actividad económica, ya que refleja tan

CUADRO Nº 21

A. INDUSTRIAS CON MAYOR REDUCCION DE PRODUCCION^{1/}
 (como porcentaje del VBP)

	<u>Alternativa I</u>	<u>Alternativa II</u>
	<u>%</u>	<u>%</u>
Aparatos y accesorios eléctricos domésticos	39.6	8.7
Maq. para la industria de construcción	36.4	8.0
Preparados de limpieza y cosméticos	36.3	7.9
Imprentas y editoriales	36.2	7.9
Textiles	36.1	7.9
Productos de vidrio	35.9	7.9
Maq. no eléctrica para la agricultura	35.6	7.8

B. INDUSTRIAS CON MENOR REDUCCION DE PRODUCCION

Muebles metálicos	4.6	1.0
Motocicletas y bicicletas	5.7	1.3
Suministros eléctricos	7.3	1.6
Artículos sanitarios	10.5	2.3
Vehículos	12.1	2.8
Objetos de loza	12.9	2.9

1/ La reducción porcentual de la producción se obtiene del Anexo V dividiendo las columnas (3) y (8) entre la columna (1).

CUADRO N° 22

EFFECTOS ESTATICOS DE CORTO PLAZO, EN BASE A 1973, DE UNA LIBERALIZACION
COMERCIAL EN EL GRUPO ANDINO

(Millones de dólares)

Variable y fórmula	Cambio en variable debido a la reducción de precios				Area análoga en la Figura 3
	Alternativa I	% del VBP	Alternativa II	% del VBP	
Reducción nominal de la producción doméstica $-pS(1+e_s)$	2,699.0	61.9	2,359.7	54.1	A + B + C + E
Reducción real de la producción doméstica qS	1,132.3	25.9	248.9	5.7	B + C + E
Incremento de las importaciones	652.6	14.9	147.9	3.4	E + F
Consumo Adicional, pSE_d	217.5	4.9	49.3	1.1	F
Reducción de producción $pSes$	435.1	10.0	98.6	2.3	E

Fuente: Elaborado a partir del Anexo V

Alternativa I: $E_d = -0.25; e_s = 0.50$

Alternativa II: $E_d = -0.056; e_s = 0.1123$

p = cambio en el precio doméstico si se eliminaran las restricciones al comercio = $\frac{P_o - P_1}{P_o}$

$$q = \frac{Q_o - Q_1}{Q_o}$$

S = valor bruto de producción industrial en el Perú (1973 = 4,360.2 millones de dólares).

to reducciones en los precios, como reducciones en la cantidad producida. Esta última es la que realmente tiene mayor significado económico y se discute a continuación.

b) El VBP industrial sufriría una reducción real de - 1,132 millones de dólares anuales (25.9% del VBP) en el primer caso y 248.9 millones en el segundo caso (5.7%). Esta reducción se daría anualmente en el corto plazo hasta que la economía se ajuste a todas las repercusiones - de largo plazo y equilibrio general que este proceso generaría. Es decir, que no necesariamente se va a contraer la producción industrial total sino que únicamente aquella destinada al mercado interno, ya que las rebajas arancelarias eliminarían el sesgo antiexportador que tiene la protección, y paralelamente tendría que expandirse la exportación de manufacturas peruanas, amortiguando así (o superando) e- impacto inicial del reajuste.

Asimismo, junto con el VBP industrial, se reducirían - también proporcionalmente los niveles de empleo y valor agregado, así como las importaciones de insumos. Más adelante presentaremos estos estimados.

c) Al reducirse la producción doméstica, su consumo doméstico se verá sustituido por productos provenientes del GRAN, generándose así importaciones adicionales por valor de 435.1 millones de dólares anuales en la primera alternativa, y 98.6 millones en la segunda alternativa. Adicionalmente, los menores precios atraerían consumo doméstico adicional, que completarían el incremento anual de importaciones que en total llegarían a 652.6 y 147.9 millones de dólares anuales en cada alternativa respectivamente. Sin embargo, este incremento de las importaciones (ocurrido principalmente a expensas de la producción local competitiva) no será el que se refleje en neto en la balanza de pagos, ya que faltaría considerar la reducción de insumos importados y las repercusiones de equilibrio general señaladas anteriormente. Estrictamente hablando, sin embargo, los efectos de balanza de pagos son efectos de ajuste temporal. Con un tipo de cambio flexible, o alternativamente, con tipo de cambio fijo y no empleando políticas de esterilización, tales efectos cesarían.

2.3.2. Impactos sobre el empleo, balanza de pagos y valor agregado

En esta sección presentamos los impactos en el corto plazo de una liberalización comercial con respecto al empleo, valor agregado y balanza de pagos.^{1/}

Los impactos sobre el empleo se estimaron por rama industrial a nivel CIU según los coeficientes de mano de obra de cada rama. Multiplicando dichos coeficientes por la reducción real de la producción se obtiene que bajo la Alternativa I se produciría en el corto plazo una reducción de 56,570 puestos de trabajo (23.14% del empleo industrial) en el sector industrial de sustitución de importaciones, mientras que, según la Alternativa II, dicha cifra llegaría a 12,346 plazas (5.05% del total). Estas serían pues las metas de empleo que habría de cubrir ante una nueva política proteccionista.

Cabe enfatizar que el efecto sobre el empleo es un efecto de corto plazo que implica un proceso de ajuste en el cual los trabajadores serán absorbidos por otros sectores e industrias en expansión. Es decir, la mano de obra se redistribuirá tanto hacia los sectores exportadores y no comerciables internacionalmente, como dentro del mismo sector manufacturero. Tal como se analiza en el capítulo III, es posible y recomendable aplicar políticas económicas que faciliten este proceso de reasignación de recursos, reduciéndose así el costo del ajuste.

Análogamente, aplicando los coeficientes de valor agregado por VBP, se estima que aquel tendría una reducción de 449.2 millones de dólares (23.82% del valor agregado industrial) en el primer caso, y de 98 millones de dólares en el segundo caso (5.2%); mientras que el monto de remuneraciones pagadas en el sector industrial que se contrae disminuirían en 133.6 (23.84%) y 30.3 (5.41%) millones de dólares anuales respectivamente.

^{1/} La información base de estos cálculos se presenta en el Anexo VI.

Finalmente, la reducción de la producción industrial traería consigo también una reducción en la compra de insumos importados los cuales tendrían que deducirse del incremento de importaciones sustitutas estimado antes, para conocer el impacto neto sobre la balanza de pagos. - En este caso los coeficientes de insumos importados sobre el VBP (ver el Anexo VI) fueron deflatados por el factor 1.35 a fin de expresarlo a precios internacionales^{1/}, dando así como resultado que se produciría una reducción de importaciones de insumos por valor de 135.6 y 17 millones de dólares para cada alternativa. Restando estas cifras del incremento de importaciones estimado en el Cuadro N° 22 se obtiene que el efecto neto sobre la balanza de pagos, es un egreso de divisas por valor de 517 y 130.9 millones de dólares en cada caso. Alrededor de estas cifras se requeriría fijar las metas de exportaciones adicionales con el fin de equilibrar la balanza de pagos.

En resumen, podemos apreciar los diversos impactos en el Cuadro N° 23.

CUADRO N° 23

IMPACTOS ESTATICOS DE CORTO PLAZO, EN BASE A 1973, DE UNA LIBERALIZACION COMERCIAL EN EL GRUPO ANDINO

Variable	Alternativa I		Alternativa II	
	Mill. de dólares	%	Mill. de dólares	%
(1) Reducción real del VBP Industrial	1,132.3	25.9	248.9	5.7
(2) Reducción del Valor Agregado industrial	449.2	23.8	98.0	5.2
(3) Reducción de las remuneraciones	133.6	23.8	30.3	5.4
(4) Incremento de importaciones sustitutivas	652.6	-	147.9	-
(5) Reducción de importaciones de insumos	135.6	-	17.0	-
(6) Salida neta de divisas: (4)-(5)	517.0	-	130.9	-
(7) Reducción del empleo industrial (personas)	56,570.0	23.1	12,346	5.1

2.3.3. Algunas observaciones sobre las repercusiones de una nueva política comercial

En las anteriores secciones hemos tratado de cuantificar los impactos de una liberalización comercial en el Perú, los cuales han sido medidas en un modelo estático de equilibrio parcial. Así, hemos podido precisar las magnitudes que tomarían algunas variables tales como la producción industrial, empleo y balanza de pagos, ante una política de libre comercio frente al Grupo Andino.

Tales resultados sin embargo, requieren de algunas consideraciones adicionales que complementen y a la vez ilustren mejor lo que hasta aquí se ha expuesto acerca de las repercusiones de una política de mayor apertura al comercio exterior. Por lo tanto, en las siguientes secciones estudiaremos: a) las condiciones de competencia e incentivos frente a la liberalización comercial; b) las repercusiones de la liberalización comercial sobre los países del Grupo Andino en conjunto, y c) la capacidad y modalidad de reacción de algunas actividades industriales.

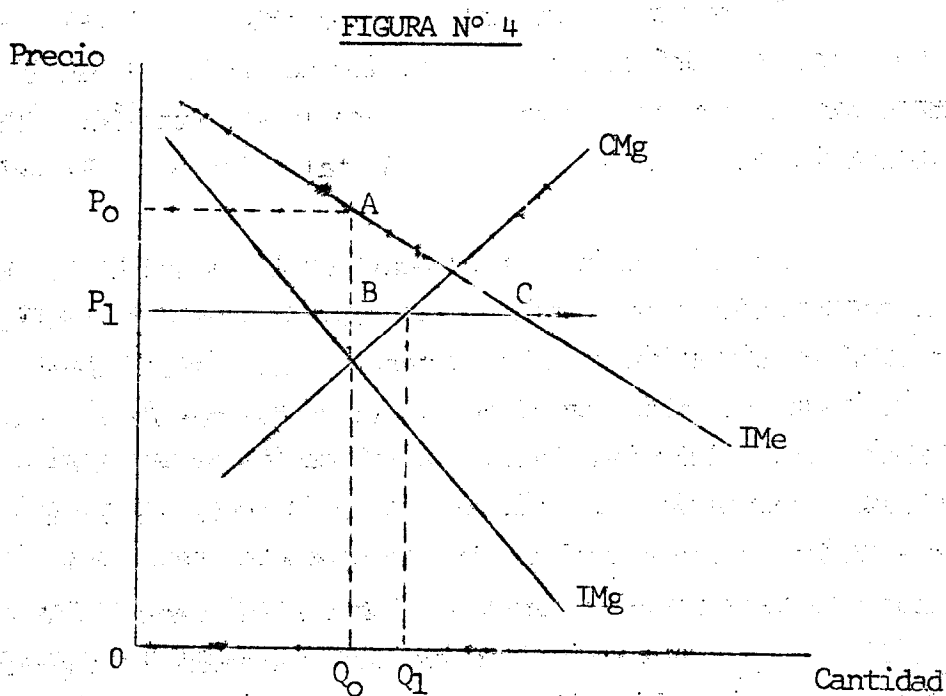
Las condiciones competitivas y la liberalización comercial

En nuestras anteriores estimaciones de los costos de la protección así como del impacto de la liberalización, hemos trabajado asumiendo condiciones de competencia perfecta en donde el precio se iguala al costo marginal. Por otro lado, no hemos incorporado en nuestros cálculos las relaciones interindustriales y los efectos de la protección a los bienes intermedios, ni tampoco hemos analizado el impacto de los incentivos que genera la liberalización comercial. Tales aspectos son tratados en esta sección, y como se verá, nos llevan a conclusiones valiosas.

Los costos de la protección en un ambiente donde predominan los monopolios son de índole diferente. Cabe hacer la distinción entre una situación en la cual el precio internacional está por encima del equilibrio entre costo marginal e ingreso marginal del monopolista, y otra

en la cual se sitúa por debajo del mismo. En el primer caso la liberalización comercial traería un aumento de la producción y de los niveles de empleo en las mismas industrias. En el segundo los resultados serían similares a los de competencia perfecta.

El primer caso se puede ilustrar en el siguiente gráfico (Figura N° 4) en donde inicialmente con una tarifa prohibitiva o con prohibiciones a la importación el monopolista maximiza ingreso igualando costo marginal e ingreso marginal, con un nivel de producción igual a Q_0 cobrando un precio de OP_0 . La liberalización determinará un precio interno OP_1 (igual al precio internacional) que impulsará un aumento en la producción local hasta Q_1 , generándose una ganancia de bienestar igual al arco ABC.



Al introducirse la competencia externa es como si la curva de demanda del monopolio se hubiera transformado tornándose completamente elástica al nivel del precio internacional.

De este modo las posibilidades de aumentar beneficios contrayendo la producción por parte del monopolista desaparecen ya que -

no puede hacer subir el precio por encima del internacional. Los incentivos para tener niveles de producción menores a los que corresponden a una situación de competencia perfecta se verían reducidos o eliminados. El monopolista simplemente deja de serlo.

La importancia práctica de este fenómeno es mayor de lo que a primera vista parece. Dentro de las industrias manufactureras en países de mercado reducido la monopolización es frecuente.

Por otro lado si se considera el impacto de la liberalización comercial sobre los precios de los insumos, la tendencia hacia incrementos de la producción y el empleo se acentúa, a la vez que se generan considerables ganancias de bienestar no cuantificadas hasta ahora.

El productor nacional al tener acceso a materias primas e insumos más baratos podrá reducir sus precios de venta y aumentar su producción tanto para el mercado interno como para la exportación. Efecto similar se deriva del acceso a mejor calidad de tales insumos o materiales.

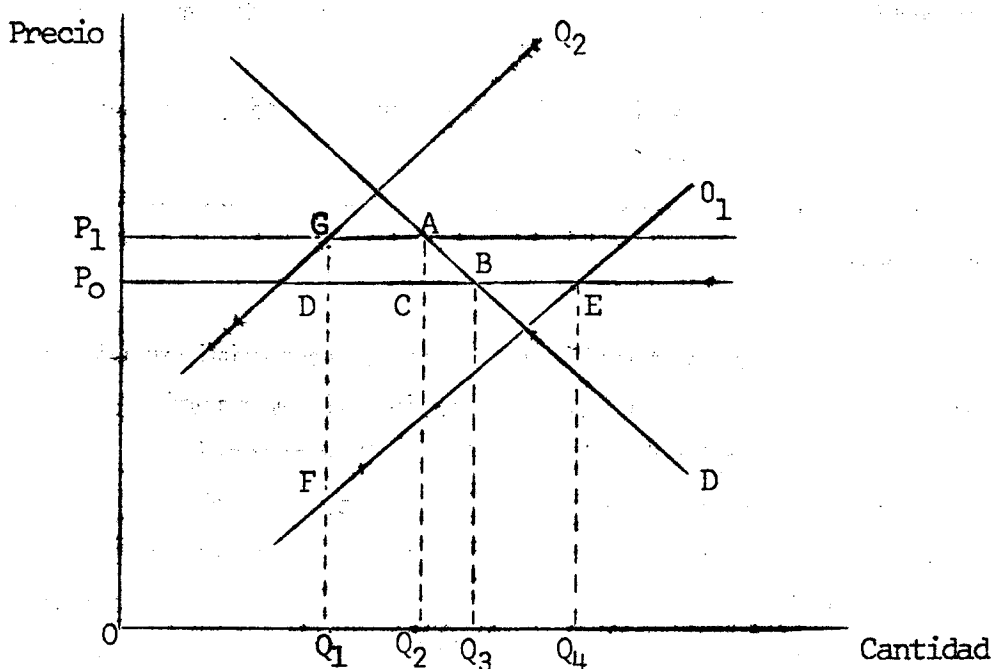
Esta situación se representa en la Figura N° 5. Las líneas D y O_1 corresponden a las funciones de demanda y oferta domésticas de un bien final en situación de libre comercio. La oferta mundial de este bien es infinitamente elástica al precio internacional F.O.B. P_0 , siendo P_1 el precio C.I.F. del mismo bien. La aplicación de una tarifa sobre él o los insumos intermedios que utiliza esta industria, desplazará la curva de oferta doméstica hacia arriba. En consecuencia, ante esta situación de protección neta negativa,^{1/} la curva de oferta local corresponde a O_2 , siendo OQ_1 , OQ_2 , y Q_1Q_2 las cantidades producidas, consumidas e importadas respectivamente. La liberalización comercial permitirá al productor doméstico, operar sobre su curva de oferta O_1 , observándose que el consumo y producción internas aumentan hasta Q_3 y Q_4 respectivamente, siendo Q_3Q_4 -

^{1/} La protección neta se define como la tarifa al bien final menos la tarifa a sus insumos ponderados por su respectivo coeficiente insumo producto valorado a precios internacionales.

la cantidad exportada.

La importancia de este efecto es indudable, sobre todo si se tiene en cuenta que el grueso del valor de la producción industrial se da en bienes finales que serían los principalmente beneficiados por menores costos. Las industrias de bienes intermedios también consumen otros productos industriales por lo que se reducirían costos y se estimularía su producción.

FIGURA N° 5



En cuanto a las ganancias netas de bienestar en este caso, se representan por la suma de las áreas ABC y DEF. La primera referente al consumo, corresponde únicamente a la diferencia entre los precios CIF y FOB y su magnitud es de poca importancia.^{1/} La segunda refleja el costo que las restricciones a la importación tienen sobre la producción y las exportaciones de la industria nacional y como se señaló, puede tomar magnitudes formidables.

^{1/} Si el pago de seguros y flete por importaciones inicialmente se destinaba a factores extranjeros, el área GACD también sería parte de la ganancia en bienestar.

Aunque en análisis de equilibrio parcial competitivo, la consecuencia de la liberalización comercial muestra reducciones de producción y de empleo, cuando se tienen en cuenta los impactos de la eliminación de monopolios y las vinculaciones interindustriales el efecto neto parece a todas luces positivo.

Deben de tomarse en cuenta, por otra parte, las consecuencias de la mayor competencia sobre las propensiones al trabajo y al ocio tanto de empresarios como de trabajadores. Indudablemente, ello inducirá a una reducción de la búsqueda de "ingresos no pecuniarios" con ritmos de actividad relajados, forzando la búsqueda de mayores rendimientos.

La presión a innovar tanto en tipos de producción, calidad y productividad, habrá de ser fuertemente estimulada por la competencia externa tanto para mantener mercados internos como para abrir campo a exportaciones.

La protección favorece el mantenimiento de productos y tecnologías obsoletas y facilita la copia, sin adaptación a las condiciones locales, de tecnologías importadas. El empresario no tiene mayor incentivo para optimizar de acuerdo a los precios locales de los factores y a las peculiaridades de los mercados locales. Evidentemente, una liberalización comercial, sobre todo cuando se la acompaña con políticas crediticias y cambiarias adecuadas ha de inducir una mejor adecuación de la tecnología empleada estimulando el empleo de mano de obra y el ahorro de capital.

La liberalización comercial y los países del Grupo Andino

De la comparación de precios de manufacturas se desprende que la posición competitiva de la industria peruana es sumamente precaria frente a la colombiana en particular. Resulta claro que una liberalización comercial dentro del marco del Grupo Andino podría afectar seriamente a la industria nacional. Presumiblemente, el Perú sería un importa

dor neto de manufacturas, es decir muestra balanza de intercambio de productos industriales con los países andinos y, particularmente, con Colombia sería sumamente desfavorable. Esta posibilidad se ha planteado frecuente pero sin una base de información que la sustente. Los datos de precios aquí presentados hacen pensar que la situación pueda resultar mucho más grave aún que lo que normalmente se suponía. El reconocer este hecho no implica defender una política proteccionista a ultranza como la que ahora existe. Por el contrario, precisamente una de las causas principales de los altos precios, elevados costos e ineficiencia proviene del sistema de protección vigente que ha promovido toda clase de ineficiencias en la industria. Es evidente que una estrategia meramente defensiva es del todo contraproducente. Actitudes como las de buscar prórrogas a los plazos de los programas de liberalización no resuelven los problemas de fondo. Ello sólo conduce a que se mantengan las taras que afectan tanto a la industria manufacturera, y las políticas económica que las promueven.

Para explicarnos por qué Colombia es más eficiente que el Perú en el ramo de manufacturas en general, y no solamente en algunas áreas como la producción de textiles en los cuales destaca tradicionalmente, es necesario que se comparen las políticas económicas seguidas por Colombia con las peruanas.

a) En primer lugar, aunque en Colombia se usaron y se usan medios proteccionistas no tarifarios, ellas presentan diferencias quizás sutiles pero de suma importancia con las aplicadas en el Perú. El grueso de las importaciones de productos industriales competitivos con los colombianos están sujetos a "licencias previas" y no a efectivas prohibiciones como las que existen en el Perú por medio del Registro de Manufacturas. El industrial colombiano está sometido a la presión derivada de una eventual competencia con productos importados, sujetos a moderadas tarifas (en general muy por debajo de las peruanas).

b) Durante un largo período se han venido empleando en Colombia políticas cambiarias y de promoción a las exportaciones no tradi

cionales que han estimulado a los industriales colombianos a competir en mercados externos, lo cual repercute beneficiosamente sobre los niveles de costos y calidad de la producción manufacturera en general.

c) No está demás señalar que en Colombia no se han dado el conjunto de medidas adoptadas durante la "primera fase" y que desalentaron la actividad privada y promovieron la indisciplina en las empresas.

¿Qué implicancias tendría una rápida liberalización del comercio en el Grupo Andino?

a) Por un lado debe tenerse en cuenta que el Perú no es el único país del Grupo Andino con desventajas competitivas frente a Colombia. Todos los demás países sufren del mismo problema. Es decir, si de la noche a la mañana se bajarían todos los aranceles a cero, a corto plazo, la industria colombiana no se daría abasto para satisfacer la demanda adicional proveniente de todos los demás países andinos. No desaparecería el mercado para nuestros productores, aunque sí tendrían que sufrir precios algo menores.

b) El lapso que requeriría a los competidores colombianos para ampliar sustancialmente su capacidad instalada, quizás sería suficiente para que muchos productores locales reaccionen mejorando su eficiencia.

b) En segundo lugar, de obtener Colombia fuertes superávits dentro del Grupo Andino, a largo plazo se vería inducida a revaluar su tasa de cambio real, mejorando la posición competitiva de los demás países (quienes tendrían que hacer lo opuesto probablemente).

c) Finalmente, si entre los países andinos se acuerda suprimir los subsidios a las exportaciones entre los mismos, y otorgar

fuertes incentivos a las exportaciones para terceros países, se reducirían notablemente los problemas de ajuste, de los países con manufacturas de altos costos como el Perú. Por una parte el saldo exportable de los países de bajo costo hacia el Perú será menor y, en todo caso, se facilitará al productos peruano que coloque su producción fuera del GRAN, si pierde el mercado local.

2.3.4. Capacidad y modalidad de reacción de algunas actividades industriales ante la liberalización comercial

Muchas de las observaciones recién presentadas se manifiestan de manera diferente para cada una de las diversas actividades productivas.

En efecto, la capacidad de sobrevivencia de la industria peruana, al liberalizarse el comercio y al implementarse los distintos compromisos del Acuerdo de Cartagena, será diferente para cada rama productiva. Ello se debe, por un lado, a la existencia de los diversos regímenes de liberación existentes en el GRAN, y por otro lado, a las posibilidades de adaptación propias de cada actividad, ante la ampliación de mercados y nuevas fuentes de abastecimiento.

Así por ejemplo, las actividades comprendidas en los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial, enfrentan posibilidades distintas, a aquellas que están en los Programas de Liberación o en la Lista de Excepciones. Análogamente, las perspectivas pueden ser diferentes para las industrias con alto contenido de insumos nacionales, actualmente prohibidos de importarse gracias al RNM, con respecto a aquellas que utilizan más insumos importados.^{1/} Del mismo, los costos de transporte difieren entre los diversos productos, etc.

^{1/} Por ejemplo, las posibilidades de adaptación de las industrias que utilizan insumos nacionales, serían mayores, en aquellos casos en donde la calidad de éstos, sea un serio factor limitante a la competitividad internacional de tales industrias.

Es necesario entonces, conocer las diversas circunstancias que acompañarían a cada actividad industrial, frente al proceso de liberalización comercial que tenemos en perspectiva. Evidentemente, un análisis completo de tales circunstancias requeriría un estudio amplio y profundo que escaparía a los alcances del presente trabajo.

En las siguientes líneas, sin embargo se hacen algunas observaciones pertinentes, acerca de las perspectivas de un grupo de actividades industriales ante la apertura del comercio exterior, señalada.

a) Alimentos y Bebidas: Estas industrias generan aproximadamente el 20% del empleo industrial en el Perú. En términos generales se verán poco afectadas por la apertura del país hacia una mayor competencia del exterior. Gran parte de los ramos incluidos gozan de fuerte "protección natural" sea por altos costes de transporte o sea por diversas otras ventajas asociadas a la proximidad de los mercados. Este es el caso de las actividades de: matanza de ganado, productos de molinería, panadería, preparados para animales, cerveza, gaseosas, etc.

Algunos de los items considerados dentro de alimentos y bebidas se refieren a industrias de exportación, en donde los niveles de competitividad son de por sí elevados, como azúcar, harinas y aceites de pescado.

La elaboración de conservas, enfrentará seria competencia proveniente de Colombia y Venezuela en donde esta rama se encuentra mucho más desarrollada. Sin embargo, por la ampliación de mercados, y por disponerse en el país de materias primas particulares, es de presumirse que ella se expanda a la larga aprovechando las ventajas comparativas existentes en el país.

Finalmente, la industria vinícola puede tener un saludable crecimiento por no existir mayor competencia dentro del Grupo Andino, luego de la salida de Chile.

Las perspectivas del grupo de industrias comprendidas como alimentos y bebidas, están fuertemente ligadas con el futuro desempeño que logre tener la agricultura en el país, quien les provee de sus principales insumos. La conclusión de la reforma agraria, el incremento de la asistencia técnica agrícola y la política cambiaria son factores que incidirán sustantivamente sobre el desarrollo de la agricultura en los próximos años.

b) Fabricación de Tejidos y Confecciones: Luego del rubro alimentos y bebidas, es el principal generador de empleo fabril (18%).

De las comparaciones de precios efectuadas se deduce que aún cuando la industria nacional ha evolucionado favorablemente en los últimos años, la producción local se verá seriamente afectada por la competencia colombiana. Es un hecho que la industria textil sufre de una serie de lastres que deberán ser superados para volverla competitiva internacionalmente. Tales lastres son mantenidos justamente por la existencia de un mercado protegido. Ciertamente que la eliminación de la protección a favor de los otros países andinos, inducirá a que algunas plantas obsoletas tengan que ser renovadas o cierren definitivamente.

Ello no dará lugar, sin embargo, a ninguna catástrofe general. La experiencia de otros países, con una industria textil con problemas similares a la peruana, muestra que es una actividad de gran capacidad de adaptación. Es interesante destacar en este sentido, la respuesta de la industria textil en la actualidad, frente a la recesión de la demanda interna, y a la otorgación del CERTEX, que la ha convertido en el principal ítem de exportación no tradicional.^{1/}

^{1/} Cabe señalar que los tejidos planos son los que tienen mayor capacidad de exportación, mientras que los tejidos de punto se ven fuertemente limitados por tener que adquirir fibras sintéticas locales a precios sustancialmente superiores a los del mercado mundial.

No es conveniente insistir en mantener los productos textiles dentro de las listas de excepción. Sería preferible garantizarles, en todo caso, el CERTEX actual por un número mayor de años.

Las confecciones por su parte tienen una mayor orientación hacia mercados locales que los productos textiles, lo que las hace menos vulnerables a la competencia externa. Por otro lado, la flexibilidad de este ramo para reajustar patrones de producción y costos es muy amplio. Tal flexibilidad se verá incrementada al tener acceso a mejores y más baratos materiales (las fibras sintéticas por ejemplo) al liberalizarse el comercio.

c) Imprentas y Editoriales: El 4% de la fuerza laboral industrial se encuentra ocupada en esta rama. El adecuado suministro del papel y cartón parece ser el principal obstáculo al desarrollo de esta industria. Salvo el papel bond, que en algunos casos es de calidad aceptable, otros tipos de papel periódico, cartones y cartulinas nacionales, frecuentemente no reúnen las normas internacionales de calidad que la industria gráfica requiere. También, se aprecia una falta de periodicidad y oportunidad en el abastecimiento de estos productos, lo cual tiende a incrementar los costos de inventarios de las industrias gráficas.

Dado que la industria gráfica está sujeta a la competencia de los países andinos, mientras que el papel no, esto pone en seria desventaja a la gráfica nacional frente a sus similares del GRAN. Necesariamente, con la programación de tal industria básica, desaparecerían dichas desventajas, ya que todos los países tendrían que abastecerse de la misma fuente.

d) Fabricación de Productos Químicos: La industria química absorbe al 10% del empleo industrial, del cual la mitad se encuentra vinculada con la farmacéutica. Esta actividad es todavía relativamente incipiente en el país, debiendo desarrollarse rápidamente en los próximos años, con la implementación de los Programas Petro-químico, Químico y

Farmoquímico, y el aprovechamiento de las economías de escala.

Muchas de estas industrias, proveen de importantes insumos básicos a diversas actividades, incluso de la misma rama química, por lo cual su ineficiencia tiende a afectar significativamente a numerosas industrias usuarias.^{1/} Por estar sujeta a programación, la química industrial no se verá afectada por presiones fuertes de competencia de los otros países andinos. Más bien, al uniformizarse las fuentes de abastecimiento de tales insumos, las industrias usuarias entrarían en justa competencia.

La competencia comercial existente en las ramas de perfumes y productos farmacéuticos depende bastante del comportamiento de las firmas multinacionales, cuya presencia es fundamentalmente clave en este sector, en especial. Es de esperarse que, la ubicación de muchos laboratorios, se hará en función de los "atractivos" que se ofrezcan en cada país, por lo cual se deberá de establecer condiciones de rentabilidad similares a los demás países.^{2/}

Por lo que toca a la elaboración de pinturas, jabones, detergentes, etc., la posición competitiva de la industria peruana es relativamente alta, siendo actualmente un significativo rubro de exportación. La flexibilidad y capacidad de adaptación de estas ramas, son bastante elevadas, por lo que no tendrán que sufrir mayormente ante el incremento de la competencia.^{3/}

1/ Así por ejemplo, la industria farmacéutica utiliza bicarbonato de sodio nacional, cuyo costo es superior al de otros países.

2/ Por ejemplo, los impuestos internos al alcohol deberán de reducirse para poder enfrentar la competencia de productos bolivianos que, al tener bajos impuestos al alcohol, se presentan bastante competitivos en algunas líneas.

3/ La posición competitiva de algunos productos, sin embargo, podría incrementarse si se corrigieran ciertas distorsiones notorias en los precios de sus insumos. Así por ejemplo, el óxido de plomo, nacional, utilizado en la fabricación de pinturas, se vende en el mercado interno a precios superiores a su cotización en el mercado mundial.

e) Industria de Minerales no Metálicos: La proporción de la mano de obra industrial que absorbe este ramo llega al 6%. En general los productos minerales no metálicos, gozan de fuerte protección natural que se deriva de los altos costos de transporte^{1/}. No existe razón para pensar que esta industria tenga que confrontar fuerte competencia del GRAN. Por otro lado, es conveniente señalar que en el caso del cemento y del vidrio plano se vienen efectuando exportaciones, (aunque a precios bastante menores que los internos, ya que los costos de transportes en última instancia son asumidos por el productor), lo cual refleja la adecuada calidad y precios internacionales (este último gracias al CERTEX) de tales productos.^{2/}

f) Industria Metálica Básica: Este ramo sólo genera el 4.4% del empleo industrial. Su producto es insumo básico tanto para la industria como para la construcción, por lo que distorsiones en los precios de aquellos inducen a grandes pérdidas sociales sobre todo al disminuir la competitividad de las industrias metal-mecánicas locales. (Así por ejemplo, el uso del acero nacional impide la exportación de los amortiguadores de carros).

Esta industria deberá ser sometida a racionalización buscándose un cierto grado de especialización entre las diversas plantas siderúrgicas del GRAN a fin de reducir los costos elevados asociados en parte a problemas de dimensionamiento.

g) Metal-mecánica, Eléctrica y Equipo de Transporte: La rama metal-mecánica absorbe el 9% de la mano de obra industrial. Debido

^{1/} Así por ejemplo, el flete para el transporte de botellas de vidrio equivale al 120% del valor FOB.

^{2/} En el caso del vidrio plano, sin embargo, no obstante los subsidios a la exportación, los elevados derechos de importación existentes sobre algunos insumos importados, como el carbonato de sodio por ejemplo, constituyen una importante limitación al crecimiento de este rubro.

a la pequeñez de los mercados locales está sub-dimensionada en todos los países andinos. Con la aplicación del Programa Metal-mecánico deberá de crecer rápidamente.

La industria de aparatos eléctricos representa aproximadamente el 4% del total de empleo industrial. Aparentemente, nuestros productos de línea blanca tienen serios problemas, tanto por cuestiones de calidad como de precios, tal como se ha podido percibir cuando se permitían importaciones de Colombia y del Ecuador. Problemas similares tienen los artefactos de radio, televisión, tocadiscos, etc. Ello invita a pensar que se necesitarán hacer serios esfuerzos para reajustar patrones de producción y reducir costos.

El ramo de equipos de transporte genera el 5% del industrial. Habiendo sido sometido a programación industrial, la competencia de vehículos automotores entre los países andinos queda limitada. En el caso de los automóviles, los asignados al Perú probablemente tengan poca demanda interna, por los niveles de ingreso y los costos de gasolina, por lo que se deberá buscar colocarlos en los otros países. En cambio, la producción de motocicletas aún no ha sido Programada en el GRAN. Esta es una industria en expansión a nivel mundial, cuya demanda continuará creciendo dada la practicidad y bajo costo en combustible de este medio de locomoción. Puesto que en el país se vienen ensamblando motocicletas de calidad y precios internacionales, se puede prever grandes posibilidades de exportación de este producto.^{1/}

2.4. Revisión de Experiencias Importantes en Materia de Liberalización Comercial

Los procesos de Liberalización Comercial y de Integración Económica tienen una larga tradición. Existen en la historia multitud de ejem--

^{1/} Es importante destacar que, aún cuando actualmente el país está exportando motocicletas, la industria similar colombiana -que es la que mayor competencia puede hacer a nivel GRAN- goza de menores aranceles a la importación de los paquetes CKD (43% en Perú vs. 7% en Colombia); lo cual estaría limitando una mejor posición competitiva de la industria local.

dignos de ser evaluados. No es el propósito del presente trabajo hacer un recuento pormenorizado de los mismos. Aquí nos limitamos a extraer algunas lecciones de procesos de integración y liberalización comercial cercanos en el tiempo, que consideramos pertinentes. La evaluación de dichas experiencias permitirá retirar conclusiones importantes respecto a las posibles circunstancias que acompañan a un proceso de liberalización comercial, así como de las políticas que facilitan la adaptación de una economía hacia un sistema de mayor grado de apertura al exterior.

a) Liberalización en un ambiente de expansión económica: La Comunidad Económica Europea

En primer lugar nos referiremos al proceso de integración económica llevado a cabo entre los países de Europa Occidental dentro del marco de la Comunidad Económica Europea (CEE), el mismo que fue realizado entre países desarrollados y en un clima de rápido crecimiento económico. Luego de la segunda guerra mundial, el aparato industrial de dichos países quedó seriamente deteriorado. Gracias al Plan Marshall y a las políticas de cooperación entre los países del occidente europeo, se logró una rápida recuperación económica. Dentro de los mecanismos de cooperación económica cabe destacar la formación de la Unión de Pagos, la misma que facilitó el desarrollo del comercio entre tales países en la época de "escasez de dólares" de los 50's, y la denominada Comunidad del Carbón y del Acero que facilitó la racionalización de dichas industrias estratégicas.

El Tratado de Roma, firmado en 1957, establece el Mercado Común Europeo. Inicialmente, se fijó un plazo de doce años para completar la liberalización del intercambio comercial entre los países de la CEE. Dicha liberalización, sin embargo, se completó en menor plazo, con excepción de ciertos productos agrícolas sometidos a un tratamiento especial. Es evidente que la estrategia de eliminación de barreras al intercambio en forma rápida, y la adopción de un procedimiento simple para definir un arancel externo común, promediando los aranceles pre-existentes, permitió la efectivización a corto plazo del Tratado de Roma. Es dudoso que se hubiesen logrado estos resultados, si el mecanismo empleado hubiera sido el

procedimiento engorroso de discutir la liberalización y los aranceles comunes caso por caso, producto por producto. Este tipo de mecanismos tiende a hacer resaltar constantemente las diferencias en intereses entre países más que las ganancias potenciales de la integración.

Es indiscutible que la creación del Mercado Común Europeo estimuló el rápido crecimiento de los países que lo integraban, muy superior a los alcanzados por Estados Unidos e Inglaterra.^{1/}

Otro aspecto destacable en el proceso de integración europea, constituye el conjunto de políticas destinadas a estimular exportaciones hacia terceros países, tanto reajustando las tasas de cambio frente al dólar, como frenando la inflación, otorgando devoluciones impositivas y facilidades crediticias, etc. Ello les permitió superar rápidamente sus problemas cambiarios, que se podrían haber convertido en un fuerte obstáculo a la liberalización del comercio.

El mismo rápido crecimiento dió lugar, junto con adecuadas políticas de ingresos, a tasas de desempleo prácticamente nulas. Los naturales reajustes estructurales, implicados por el desmantelamiento de los aranceles al interior de la comunidad, no causaron mayores interrupciones en los mercados laborales. Solamente actividades como las de extracción del carbón originaron problemas laborales de alguna significación, los mismos que en parte fueron causados por la disponibilidad de petróleo barato. Hay que enfatizar que este tipo de problemas se presentaron en forma sumamente aislada, localizándose en pequeñas regiones.

Un efecto colateral del proceso de integración europea fue el de la atracción de considerables inversiones directas norteamericanas hacia los países de la comunidad. Indudablemente que ello alimentó aun más la tasa de expansión de la zona, estimulando además el desarrollo y asimilación de nuevas tecnologías en la misma.

1/ Ver Balassa, B. "Trade Liberalization Among Industrial Countries".

b) Liberalización y expansión de mercados en un ambiente de escasa industrialización: el Mercado Común Centroamericano

El Mercado Común Centroamericano ha sido hasta ahora el esquema integracionista más efectivo observado en Latino-América. En buena cuenta, el bajo nivel de desarrollo industrial existente antes de la formación de dicho mercado, fue causa de que el proceso se diese sin la aparición de mayores conflictos de interés. Este programa de integración se llevó a cabo fundamentalmente por medio de la aplicación de un programa de liberalización comercial, que se desarrolló en un plazo relativamente breve. La integración ha hecho viable un rápido desarrollo de la industria en la zona al ampliar el tamaño de mercado.

Algunas industrias no existentes fueron señaladas como "industrias de integración" asignándose en exclusividad a determinados países. Se logró además un acuerdo sobre incentivos a la industria unificándose - los mismos en todos los países. Sin embargo, no se estableció una tarifa externa común. Únicamente se determinó mediante el Protocolo de San José una tasa de 30% sobre las tarifas pre-existentes para las importaciones fuera del área. Por el hecho de ser la tarifa una fuente importante de ingresos fiscales no se definió un arancel común. Salvo el incidente ocasionado por la llamada "guerra del fútbol", el proceso de integración se desenvolvió en forma bastante exitosa.

Los países centroamericanos siguieron la política de estimular sus exportaciones tradicionales fuera del área, por lo que no tuvieron problemas duraderos de balanza de pagos que hubiesen puesto en peligro la integración.

c) Liberalización acelerada y recomposición sectorial: el caso de Chile

Un ejemplo muy cercano de rápida liberalización comercial se viene dando en Chile desde 1974-1975. Chile contaba en 1973 con una compleja estructura arancelaria, con tarifas a la importación que iban desde

0 a 345%, y múltiples trabas administrativas y prohibiciones a la importación. En 1974 se inició el estudio de una nueva política arancelaria proponiéndose la eliminación de restricciones para-arancelarias y una progresiva rebaja de aranceles. A mediados de este año se había ya eliminado el grueso de tales restricciones. A comienzos de 1975, todas las tarifas superiores a 120% fueron rebajadas a ese nivel, y a partir del segundo semestre del mismo año, se inició un proceso de reducciones semestrales que debería culminar en tasas que fluctúan entre 10% y 35% (salvo unas pocas excepciones como el ensamblaje de automóviles) para fines de 1978. Posteriormente, y ante un cambio del equipo económico, se reajustaron las metas decidiéndose llevar las tarifas (excepto automóviles) al 10% para junio de 1979.^{1/} Paralelamente se adoptó una política de minidevaluaciones tendiente a mantener una paridad cambiaria efectiva frente a un rápido proceso de inflación.

Por otro lado, es importante destacar que, al inicio del proceso de liberalización comercial, la economía sufría de una intensa recesión, la cual sólo muy recientemente, en vísperas de la culminación de dicho proceso, se viene superando. Así, las altas tasas de desempleo que acompañaron a este proceso fueron esencialmente derivadas de la recesión económica general y no de la liberalización comercial misma. En efecto, puede observarse en la actualidad que, junto con la recuperación de la demanda agregada, la absorción de mano de obra en la industria manufacturera se viene elevando paralelamente con los aumentos de la producción interna. La reducción de la producción y el empleo se hubiera dado de todas maneras, independientemente de la apertura al comercio exterior.^{2/}

^{1/} Para mayor referencia puede consultarse el trabajo de Juan Eduardo Coymans "Liberalización del Comercio Exterior y sus Efectos sobre la asignación de Recursos y Empleo". Cuadernos de Economía N° 45, 1978.

^{2/} Así por ejemplo, la Encuesta Industrial Trimestral, de Octubre de 1977 consigna entre sus resultados: "Las empresas que esperaban que sus ventas se estancaran o disminuyeran señalaron como causal más relevante en un 48.6%, la falta de demanda interna; le sigue en orden de importancia, el efecto provocado por la competencia de productos importados, que fue señalada como primera causa por el 18.9% de los encuestados..." (pág.2).

Un efecto muy importante de señalar, es que la liberalización comercial y la política cambiaria incentivaron un rápido crecimiento de las exportaciones tanto tradicionales como no tradicionales, siendo el crecimiento de estas últimas de 30.8% en 1976 y 30.1% en 1977 y 28% hacia Julio de 1978. Tales exportaciones, que hace algunos años representaban tan sólo el 10% del total exportado, alcanzan en 1977 niveles de 28%, lo cual ha contribuido a reducir la dependencia de los ingresos de divisas del país de las fluctuaciones del mercado internacional del cobre.

Este notable auge de las exportaciones no tradicionales, el 67% de las cuales corresponde a productos industriales, ha sido posible sin ningún tipo de subsidio a la exportación (excepto la exoneración de los impuestos indirectos internos). Se explica, más bien, por las condiciones propias de un régimen de liberalidad comercial que no crea sesgos en contra de las exportaciones. La reducción de aranceles y prohibiciones de importación, al abaratar los insumos importados y mejorar la calidad de los mismos, ha eliminado la protección negativa a la exportación. La reducción de los trámites administrativos, la racionalización del sistema impositivo con la introducción del impuesto al valor agregado de tasa única y la reducción de las cargas sociales, han sido igualmente importantes para el crecimiento de dichas exportaciones.^{1/}

Desde el punto de vista de la balanza de pagos, los resultados se pueden considerar como "favorables", dado el apreciable aumento de las reservas internacionales, que incluso han determinado la revaluación del peso chileno.

^{1/} Si bien es cierto que inicialmente, la recesión interna facilitó la promoción de exportaciones, posteriormente, al elevarse los niveles de ingreso real y empleo, ya pierde importancia este factor. Por otro lado, el caso de Chile viene a confirmar aún más el hecho de que los países que mayor tasa de crecimiento de exportaciones han tenido son aquellos con mayor apertura comercial. (En el Capítulo III se toca más ampliamente este último punto).

En relación a la actividad industrial misma, es interesante observar la evolución de las expectativas de los empresarios. Cuando se inició el proceso de liberalización, se crearon expectativas bastante pesimistas sobre el futuro de la industria chilena. Estas sin embargo, no se vieron luego confirmadas por los hechos. En efecto, luego de la recesión inicial las tasas de crecimiento de la producción industrial fueron de -12.3% en 1976, 9.2% en 1977 y 9% a Julio de 1978. La mayoría de las ramas industriales no han reducido sus niveles de actividad, sino más bien han sabido racionalizar su producción especializándose principalmente en aquellas líneas de producción de mayor eficiencia relativa.^{1/}

No obstante el crecimiento industrial señalado, se aprecia un cambio en la estructura de producción global del país, observándose una mayor participación relativa de actividades como la agricultura y la minería, en tanto que la industria manufacturera ha perdido algo de importancia. Dada la situación de amplia libertad comercial a la fecha, esta estructura productiva correspondería adecuadamente a las actuales ventajas comparativas de la economía chilena, la cual deberá mantenerse con tal posición al menos en el mediano plazo.^{2/}

^{1/} Solamente se han visto significativamente afectadas las industrias de maquinaria eléctrica, equipos electrónicos, y material de transporte. Al respecto se puede consultar el Informe Económico de la Sociedad de Fomento Fabril.

^{2/} La apreciación de que esta estructura productiva se mantendrá similar en los próximos años se confirma al analizar los resultados de la Encuesta Industrial de abril de 1978: "Consultadas las empresas por el efecto que estiman tendrá el arancel de 10% anunciado para junio de 1979, en comparación a su situación actual" sólo el 5.2% de éstas respondieron que no podrán competir con la producción extranjera. (pág.6).

CAPITULO III

ALTERNATIVAS EN REEMPLAZO DE LA PROTECCION Y RECOMENDACIONES PARA FACILITAR EL AJUSTE DE LA LIBERALIZACION COMERCIAL

En este Capítulo se estudian en primer lugar las posibles alternativas en reemplazo del actual sistema de protección. Ello necesariamente nos conduce al análisis de los estímulos a la industrialización y a la exportación no tradicional, así como también a la evaluación de la actividad exportadora tradicional.

Enseguida, y como culminación natural del presente trabajo, se establecen las recomendaciones más importantes, destinadas a facilitar el proceso de ajuste, ante una política de liberalización del comercio exterior en el Perú.

3.1. Alternativas en Reemplazo de la Protección

Existen diversas alternativas en reemplazo del actual sistema de protección vigente en el Perú. No intentamos aquí hacer un estudio extenso de tales alternativas. Del mismo modo, sería ambicioso tratar ampliamente acerca de los instrumentos de la protección.^{1/} Más bien, intentamos presentar e ilustrar algunas posibles alternativas, de una manera concisa y clara enfatizando acerca de los sesgos que toda política de protección tiene, y la forma de compensarlos.

Una alternativa de "protección" sería la adopción de un esquema amplio de libre comercio, y libre funcionamiento de los mercados internos.

^{1/} Por ejemplo, no sería pertinente entrar a discutir la conocida disyuntiva entre subsidios a la producción vs. tarifas a la importación.

En principio, este esquema no discriminaría entre ningún sector ni rama industrial, y toda la producción se haría de acuerdo con las ventajas comparativas del país. Bajo este esquema, se tiende a lograr una solución "óptima" en donde el costo doméstico de generar divisas vía exportaciones es igual - al costo doméstico de ahorrar divisas en las actividades de sustitución de importaciones.

Otra alternativa, consiste en proteger solamente a las industrias de sustitución de importaciones. Ello claramente discrimina tanto en contra de las actividades de exportación, como de otros sectores no industriales (agricultura, pesca, etc.) que producen para el mercado interno. Obviamente, mientras mayor sea la protección a la industria, mayor será la "desprotección" hacia los demás sectores. En esta situación, al país le cuesta más ahorrar divisas mediante la sustitución de importaciones, que generarlas mediante las exportaciones.^{1/}

Una tercera alternativa, consiste en proteger a la vez a las industrias de sustitución de importaciones y a las de exportación, lo cual se puede hacer otorgando adicionalmente subsidios a la exportación. Necesariamente, si se desea igualar el costo de la divisa para ambas actividades, los niveles de subsidio deberán ser iguales a los niveles arancelarios y para-arancelarios. Para ser más precisos, podemos distinguir en esta alternativa, tres situaciones importantes:

- a) Las tarifas a la importación son elevadas y diferentes para cada rama industrial. En este caso, eliminar la discriminación contra las exportaciones, requerirá otorgar también subsidios fuertes a la exportación. De todos modos, sin embargo, la asignación de recursos no será "óptima", pues no es posible, ^{2/} igualar el costo de la divisa para toda la economía.

^{1/} Si la protección no es uniforme para todas las ramas industriales, el costo de la divisa también será diferente entre las distintas ramas.

^{2/} Esta situación sería "óptima", si las tarifas y subsidios compensaran adecuadamente las distorsiones de los mercados internos. Estos instrumentos, sin embargo, no son los más apropiados para corregir tales distorsiones.

- b) Las tarifas a la importación son elevadas, pero iguales para todas las ramas industriales. En esta situación, la asignación eficiente de recursos entre las industrias de sustitución de importaciones y las de exportación, puede lograrse si se da igualmente un fuerte subsidio a las exportaciones.
- c) Las tarifas a la importación son moderadas e iguales para cada actividad industrial. Aquí, con otorgarse un subsidio a la exportación igualmente moderado, se estaría igualando el costo de la divisa en todas las industrias.^{1/}

Estas y otras alternativas han sido y son utilizadas en los países en desarrollo, con diversa frecuencia y diferentes resultados. La adopción de una alternativa adecuada para el Perú, deberá hacerse basándose en un meditado estudio de la teoría y de la experiencia existentes, y deberá estar debidamente adaptada a nuestra propia realidad. Los temas a tratarse en las páginas siguientes, son pertinentes para ser tomados en cuenta, como base de una sana política de protección. Nos referiremos fundamentalmente a los incentivos a la exportación e industrialización del país, y a la dinamización de las exportaciones tradicionales.

a.- Incentivos a la exportación e industrialización

Un problema muy importante que enfrenta el Perú, es el de diseñar una política de estímulos adecuados a las exportaciones de manufacturas, a la vez que mantener un ritmo de crecimiento sostenido del ingreso nacional, con un sano equilibrio entre los diversos sectores productivos.

Se ha demostrado en diversos estudios que los países en desarrollo que han logrado mayores tasas de crecimiento en sus exportaciones

^{1/} Es necesario señalar que, en las tres situaciones mencionadas, subsiste el sesgo en contra de otros sectores no protegidos, como la agricultura por ejemplo.

de manufacturas, son aquellos que han sabido combinar los estímulos a las exportaciones con una protección arancelaria moderada y, en algunos casos, casi inexistente. Así por ejemplo, países como Corea, Singapur y Taiwan han logrado expandir sus exportaciones de manufacturas a un ritmo superior al 30% anual en promedio en períodos recientes.^{1/} En estos países los exportadores pueden comprar no sólo productos importados sino también insumos internos a precios mundiales.

Por otro lado, aquellos países que únicamente han utilizado políticas de subsidio a las exportaciones, y a la vez mantenido altos niveles de protección interna, si bien es cierto que también han conseguido tasas de crecimiento de exportaciones de manufacturas bastante altas, los montos de la mismas han sido pequeños puesto que partían de una base insignificante. Así por ejemplo, las exportaciones manufacturadas de Argentina, Brasil y Colombia crecieron al 30% anual aproximadamente a comienzos de la década, pero la proporción de productos manufacturados exportados, en relación a las exportaciones totales es relativamente modesta: en 1973, dichas proporciones fueron 3.6%, 4.4% y 7.5%, en comparación con el 49.9% para Taiwan y el 40.5% para Corea.^{2/}

Análogamente, en tales países se ha producido consistentemente dentro de las exportaciones de manufacturas, un sesgo en favor de aquellos con escaso valor agregado, es decir las semi-manufacturas.

El sistema de protección vigente en el Perú, ha orientado la economía hacia el mercado interno, y ha creado sesgos en contra de las exportaciones de manufacturas en especial, las cuales, al verse forzadas a adquirir insumos de baja calidad y precios superiores a los internacionales, y a enfrentar asimismo un tipo de cambio frecuentemente sobrevaluado, sufren de lo que se ha venido a llamar "ilusión de ineficiencia" al no po-

^{1/} Es destacable además que estos tres países, aparte de no tener problemas de balanza de pagos, han mantenido tasas de crecimiento del PNB de 10% anual. Asimismo, han mantenido elevadas tasas de crecimiento durante la recesión mundial de 1974-1975, a pesar de su fuerte dependencia de la energía importada. Ver, Little I.M.D. (1978) pág. 22.

^{2/} Little I.M.D. (1978), pág. 22.

der competir con productos similares en los mercados externos.

Esta situación se ha tratado de revertir con diversas medidas de estímulo a las exportaciones no tradicionales (CERTEX, financiamiento, política cambiaria, etc.) las cuales, sin embargo, no logran hacer igualmente rentables las ventas en el exterior, que las ventas internas, pues subsisten las prohibiciones a la competencia externa dentro del país.

Si se desea realmente exportar manufacturas, es necesario eliminar las prohibiciones como el RNM, y reducir tarifas, de modo que los subsidios a la exportación hagan igualmente beneficiosas las ventas al interior y exterior del país.

El tratar de promocionar exportaciones en un ambiente de fuerte protección a la producción para el mercado local, requiere de fuertes incentivos a la exportación para poder al menos compensar dicha discriminación. Dado que, los niveles de protección efectiva a la sustitución de importaciones en el Perú, presentan niveles promedio de 140%, una estrategia "neutral" entre los mercados interno y de exportación, requeriría otorgar similares tasas de subsidio efectivo a la exportación. Con el sistema de protección vigente, ésto implicaría casi triplicar las actuales tasas de subsidio nominal a la exportación (CERTEX), lo cual evidentemente es inaceptable, no vislumbrándose pues la eliminación del actual sesgo anti-exportador.

Ante esta situación, entonces, es necesario sugerir estímulos a la exportación en adición a los existentes. Claro está que, como se dijo antes, estos estímulos serían menos necesarios cuanto menos fuerte sea el actual nivel de protección.

El arsenal de políticas de promoción de exportaciones de manufacturas es bastante grande^{1/}. En las líneas que siguen nos limitaremos

^{1/} Un interesante artículo al respecto puede encontrarse en De Luc, W. y Pursell, G. (1976).

a sugerir algunos estímulos a la industrialización y a las exportaciones, complementarias a las existentes.

Un aspecto muy importante en materia de estímulos a la exportación es el que se refiere a la necesidad de crear un consenso nacional acerca de la importancia vital de las exportaciones para la economía, tal como se hace en el Japón por ejemplo, donde tal labor de difusión se hace incluso desde las escuelas primarias.

Otros tipos de estímulos más inmediatos y más tangibles tienen que ver tanto con la extensión de los actuales incentivos a otros sectores, como con la labor misma del gobierno, así como con otros dispositivos específicos para empresas nacionales y extranjeras. Así por ejemplo, se podría pensar en la dación de reintegros tributarios a la exportación de tecnología y de servicios nacionales. Esto último de algún modo podría contener el actual éxodo de profesionales al exterior, y fomentar así la creación de firmas consultoras nacionales con proyecciones al exterior. - Alternativamente, los ingresos provenientes de dicha exportación de tecnología y servicios podrían estar exentos de los impuestos a la renta actualmente vigentes.

Por su parte, el gobierno podría dedicar más recursos a la promoción de productos peruanos en el exterior, ya sea mediante una constante labor de publicidad e información a través de sus oficinas comerciales en el exterior, así como promoviendo y financiando la participación del país en ferias comerciales en el exterior. Algo más importante aún sería el establecimiento de un severo control de calidad con respecto a los productos que se exportan. Es muy fácil que por falta de dicho control, se perjudique la imagen del producto peruano en el exterior, tal como ha ocurrido con la exportación de algunas conservas por ejemplo, cuya exportación se ha visto afectada por cuestiones de higiene en especial. Lo grave de estos hechos es que el deterioro de la imagen no sólo afecta al producto objeto de rechazo, sino que tiende a su vez a repercutir desfavorablemente sobre la imagen y aceptación de los demás productos peruanos en general.

Con respecto a otros incentivos específicos a las empresas exportadoras, sería muy importante considerar la exoneración de impuestos a las sumas destinadas a realizar investigación de mercados en el exterior, sobre todo, a las empresas que aún no exportan, o que lo hacen en pequeños volúmenes. Asimismo parece conveniente relajar el sistema de control de cambios y permitir que los exportadores puedan utilizar libremente un cierto porcentaje de las divisas netas que generen, lo cual daría mayor flexibilidad y rapidez en sus operaciones.

Finalmente, en cuanto a la inversión extranjera instalada o por instalarse en el país, se podrían aprovechar muchas de las características de éstas. En México por ejemplo se condicionan las casas matrices de las transnacionales que operan en este país, a adquirir (importar) cierta proporción de productos locales relacionados a su actividad.^{1/} Otra -práctica análoga sería la de exigir a las empresas extranjeras que exporten un porcentaje de su producción, cosa que normalmente podrían hacerlo con relativa facilidad dados sus contactos en el exterior, así como su conocimiento de los canales de comercialización.

Sin perjuicio de lo anterior, es mucho más importante aún revisar la política de industrialización del país. El esquema de industrialización del país. El esquema de industrialización vigente en el Perú -tiende a fomentar desproporcionadamente el uso de procesos intensivos en capital, así como la utilización de insumos importados. Las legislaciones sobre estabilidad laboral, y la Comunidad Industrial, así como la estructura arancelaria y el sistema de liberaciones, aunados a un tipo de -cambio sobrevaluado, son los factores que más han contribuido a llegar a dicha situación. En consecuencia, la corrección de tales factores deberá de revertir el estado actual de cosas.

^{1/} Por ejemplo las fábricas de vehículos automotores en Estados Unidos -tienen que adquirir algunas autopartes de origen mexicano para que se les permita operar sus ensambladoras en este país.

A la fecha, habiéndose ya adoptado una política cambiaria más realista, subsisten sin embargo, los otros factores mencionados. Por lo tanto, de la modificación de los mismos dependerá el que la industria nacional crezca acorde con la dotación relativa de los recursos productivos nacionales. Esto último requerirá además, de una adecuada política de precios relativos de factores, que al eliminar las distorsiones existentes - permita mayores tasas de empleo de la mano de obra. Es decir que será necesario, tanto una elevación de las tasas de interés reales a niveles de "equilibrio", como una reducción de las excesivas cargas de seguridad social, así como una revisión de la política de fijación de salarios mínimos.

b.- Dinamización de las exportaciones tradicionales

No basta sólo con promocionar las exportaciones no tradicionales para superar la actual crisis económica del país. Menos aún lo es para las necesidades de crecimiento económico de largo plazo. Es necesario también un franco crecimiento del sector de exportaciones tradicionales.

Todos los argumentos insistentemente esgrimidos en contra de una especialización en productos primarios en especial, han podido ser refutados en teoría y en práctica. La supuesta tendencia al deterioro de los términos de intercambio para los países exportadores de bienes primarios ha sido negada por todos los estudios profundos al respecto. Asimismo, el argumento -más aceptable- de las bajas elasticidades precio e ingreso de la demanda por bienes primarios, no es suficiente para descartar a este sector de los planes de desarrollo.

Es necesario que la actividad exportadora minera, agrícola y pesquera crezcan paulatinamente para absorber el constante aumento de la fuerza laboral. Junto con la promoción de exportaciones no tradicionales, debe ir una política de tipo de cambio realista que estimule todo tipo de actividades de exportación, y las más rentables de sustitución de importaciones. Además, las medidas de tributación especiales que se han aplicado sobre las exportaciones tradicionales deben de considerarse como temporales (recursos fiscales extraordinarios) ya que de mantenerse restarían

dinamismo a estas actividades, tendiendo así al mantenimiento de los problemas cambiarios que afectan al país. Asimismo, deberán de considerarse mayores programas de asistencia técnica a la agricultura y la pequeña minería en especial.

En contraste a lo que comúnmente se afirma, el retraso de la expansión de los sectores primarios en ningún modo favorece el desenvolvimiento industrial. Es precisamente su principal limitante. Para el desarrollo y la industrialización sostenida, es indispensable el crecimiento de la agricultura y la minería, tanto desde el punto de vista de la mayor disponibilidad de divisas necesarias para la industrialización, como del mejoramiento general de los niveles de ingreso en el país que permita la ampliación del mercado doméstico para manufacturas.

3.2. Recomendaciones para Facilitar el Ajuste de la Liberalización Comercial

3.2.1. Bases para una reforma arancelaria

El sistema de protección a las manufacturas vigentes se basa en el Registro Nacional de Manufacturas. El mantenimiento de tal sistema de prohibiciones genera costos sociales enormes, por lo que paulatinamente se viene logrando el consenso para la eliminación de tales prohibiciones, y usar más bien, mecanismos arancelarios como instrumentos de protección.

El problema que se plantea actualmente es cómo efectuar la transición. Una de las alternativas sería, por ejemplo, elaborar listas de productos que en etapas sucesivas dejarían de recibir una protección distinta que la arancelaria. Otro procedimiento sería la eliminación drástica del sistema asociado al RNM para todos los productos industriales.

Las desventajas de la primera alternativa, además de lo poco equitativa que pudiese resultar, provienen de que tenderá a generar más presiones en favor del mantenimiento del sistema actual, que si éste se elimina completamente en una sola etapa. Si se empezase por quitar las prohibiciones a la importación de insumos producidos localmente, y no a los bienes finales, los fabricantes de insumos, que en la legislación actual tienen en general una alta prioridad, podrían argumentar con justa razón que en la práctica no se está cumpliendo con la aplicación del trato que se asocia a la prioridad que nominalmente les asigna el gobierno. Si por otro lado, se mantienen las prohibiciones para la importación de insumos y componentes, permitiéndose la libre entrada de productos finales, se estaría poniendo en grave aprieto a aquellas industrias que usan insumos locales (no comercializados internacionalmente) de precios frecuentemente elevados, y de baja calidad. Se podría enviar a la quiebra a una serie de industrias eficientes pero que por el RNM tienen que provisionarse localmente.

El proceder con un sistema de listas para ir eliminando paulatinamente las prohibiciones del RNM puede terminar en la generación de anticuerpos que posiblemente terminen consolidando el sistema.

La supresión de las prohibiciones y el uso de aranceles como instrumentos de protección, hacen necesaria la definición de una política en materia arancelaria. Este es un tema sumamente delicado y que sale de los alcances del presente estudio. Nos limitamos a efectuar algunas observaciones generales al respecto.

Una primera posibilidad sería el empleo de las tarifas vigentes en el país. No sólo se evitaría el trabajo de elaborar un nuevo arancel sino que, podría arguirse, las tarifas que sirvieron como fuente de protección en el pasado, no causarían mayores problemas de aplicación. Sin embargo, hay que reconocer que gran parte de las mismas son exageradamente altas, en muchos casos prohibitivas, por lo que se ganaría poco quitando las prohibiciones; y, en muchos otros casos dichas tarifas no se

cumplen por la existencia de incentivos arancelarios. Sobre todo en las importaciones de insumos no se cumple con el Arancel Externo Mínimo Común (AEMC) por la presencia de tales rebajas tarifarias.

Una segunda alternativa consistiría en simplemente aproximar paulatinamente las tasas arancelarias a las del Arancel Externo Común (AEC) de acuerdo con lo propuesto por la Junta. Ello tampoco implicaría elaborar un nuevo arancel y permitiría avanzar el proceso de integración más rápidamente. El Arancel Externo Común no ha sido aún aprobado, y tal cual ha sido propuesto podría generar serios problemas, de ser implementado, para el mantenimiento de la unidad del GRAN. Los niveles arancelarios propuestos inducirían a significativas diferencias entre precios de importación de otros países andinos y precios internacionales, provocando obviamente presiones para la desintegración del mismo. Las eventuales pérdidas de los países individuales por desviación de comercio serían nada despreciables.

Tanto el sistema de protección actualmente vigente como el propuesto por la Junta, discriminan fuertemente en contra de actividades no industriales. Aunque, en apariencia la discriminación que introduciría el AEC propuesto sería menor que la actual, en realidad ella ha de ser mucho mayor. Como se explicó anteriormente, en la actualidad los sectores no industriales gozan de una serie de incentivos o exoneraciones que hacen que la discriminación tarifaria y no tarifaria real en su contra sea mucho menor de lo aparente. Esto no sucederá una vez que se aplique el AEC. Al desarrollarse bajo el manto de la protección la producción de una serie de insumos y equipos para los otros sectores, las mencionadas facilidades a las importaciones liberadas, no serán aplicables.

Resulta difícil defender niveles arancelarios como los propuestos por la Junta en base a los argumentos tradicionales de industria naciente o ventajas comparativas dinámicas. No sólo en la industria hay mucho que aprender. Dentro de la agricultura nos encontra

mos muy lejos de la frontera tecnológica y existen muchos productos potencialmente rentables y que no se explotan. Por otro lado, la alta tasa de crecimiento de la población mundial asegura que, a largo plazo, los términos de intercambio serán más favorables para los productos agrícolas que para los industriales.

Consideramos conveniente que el nuevo sistema tarifario de be olvidarse de pretender satisfacer todas las aspiraciones (empleo, cambio tecnológico, ...etc.) y debe centrarse en su papel esencial: la otorgación de un cierto nivel de protección a las manufacturas.

El argumento sustentador del arancel es simplemente el de la industria naciente. El arancel estaría dirigido a favorecer a la industria frente a otras ramas en razón de los efectos de aprendizaje mayores que se esperan de la misma, y que tendrían como consecuencia el desplazamiento de la frontera productiva a lo largo del tiempo.

Se señaló que tales posibilidades de aprendizaje también se dan en otras ramas como la agricultura, pero se considera generalmente, que existen otros mecanismos para lograrlos (asistencia técnica, investigación, subsidios a los fertilizantes, etc.).

Al respecto conviene recordar que el arancel no es el único instrumento para la protección y que así como se arguye que para la agricultura existen otros instrumentos de protección más eficientes que las tarifas, se puede sustentar que una cierta dosis de ellos en sustitución de las tarifas es pertinente para las industrias. ¿Por qué no dar más énfasis al entrenamiento de la mano de obra o a la asistencia técnica y financiera a la pequeña empresa?

No hay desde un punto de vista práctico forma de evaluar si tal o cual producto quiera mayores beneficios en términos de aprendizaje o externalidades y que por tanto deba recibir mayor protección arancelaria. Por ello, consideramos que lo más apropiado es buscar de dar u

una protección efectiva igual a las diferentes actividades industriales.

Existen dos alternativas en este sentido. La primera - consiste en otorgar una protección nominal igual a todas las industrias. La otra supone el establecimiento de escalas tarifarias diferenciadas - en términos nominales. Para lograr una misma protección efectiva al hi lado de algodón ~~que a la tela de algodón habría que colocar una tarifa menor al primero que al segundo ya que el insumo principal de aquél no está protegido mientras que para hacer telas se usan insumos protegidos.~~

El método de la escalada tarifaria tiene pues la ventaja sobre la tarifa uniforme de permitir eventualmente una protección efectiva igual en todos los niveles. La tarifa nominal uniforme otorga una protección efectiva mayor a los primeros procesamientos de las ex-- portaciones tradicionales.

Frente a esta ventaja, el método de la escala tarifaria presenta problemas de estimación insuperables. Asimismo, una vez establecido un sistema tarifario ideal, los continuos cambios en los pre-- cios y en la tecnología lo vuelven rápidamente obsoleto. Además, las tarifas nominales diferenciadas distorsionan los patrones de consumo. Debe recordarse que si bien la tarifa efectiva es la que afecta las con-- diciones de producción la que importa para los precios que enfrentan - los consumidores es únicamente la tarifa nominal.

¿Qué tan seria es la distorsión que puede causar una ta rifa nominal uniforme al sobre-proteger ciertas semi-manufacturas a ba-- se de exportables? Si el arancel adoptado es moderado no hay razón pa-- ra pensar que tales distorsiones puedan ser significativas. Fuera par-- te, en el mayor número de casos se estaría "sobreprotegiendo" actividi-- dades intermedias que usualmente van unidas con otras más avanzadas. En buena cuenta los mismos que hacen hilados producen telas. Si van a pro-- ducir cables de cobre en un país que exporta cobre refinado es lógico - que también se fabrique alambión de cobre. Se puede concluir que para

el Perú el único caso de sobre-protección que podría tener significación sería la producción de hierro y acero.

Desde el punto de vista administrativo la superioridad de la tarifa uniforme es innegable. Incluso, podría implementarse vía devaluación más un impuesto uniforme a los exportables.

Por otro lado, junto a la tarifa protectora, debe establecerse un subsidio a la exportación de igual tasa. De este modo se elimina el sesgo que establece la tarifa en contra de las ventas en los mercados externos. En otras palabras, para todos los productos protegidos un dólar de sustitución de importaciones estaría costando igual en soles que un dólar de exportaciones.

Se dice que este tipo de políticas de tarifa uniforme y subsidio uniforme, por ser uniformes no discriminan y si no discriminan tampoco protegen. Esta es claramente una falacia. La tarifa uniforme con el subsidio uniforme si discriminan a favor de todas las manufacturas y, obviamente, en contra de los productos de exportación tradicionales.

3.2.2. Políticas de liberalización comercial

a.- La coyuntura económica y la estrategia del ajuste

En toda reforma arancelaria, una vez definido el nivel y estructura de las tarifas, es necesario fijar los plazos y la modalidad de aproximación al sistema propuesto. En el caso de la economía peruana, lo más recomendable no es una eliminación o reducción de inmediato de los aranceles, sino más bien una reducción gradual y por etapas de los mismos.

Una reducción por etapas de las tarifas arancelarias ha de facilitar no solamente la adaptación de las empresas a la

competencia externa sino que contribuiría efectivamente a resolver la crisis de inflación con recesión que se sufre en la actualidad.

En esencia la solución de este tipo de situaciones reside en contraer o limitar la expansión de la demanda agregada y estimular la producción simultáneamente. Tal operación puede parecer difícil e inclusive paradójica. Usualmente, se piensa que, al menos en el corto plazo, el único camino para aumentar su producción cuando hay capacidad ociosa es precisamente elevar la demanda global dentro del país. Ni siquiera para una economía completamente cerrada esto es correcto. Por supuesto que es falso para economías abiertas.

Otra manera frecuente de reactivar economías es el estímulo a las exportaciones mientras se contiene la demanda interna. Pero para acercar nuevamente a la economía peruana a niveles de actividad que correspondan a su potencial productivo no basta con fomentar exportaciones. Existe enorme capacidad ociosa en sectores que no son productores de bienes comerciables internacionalmente como la construcción y los servicios. No viene al caso aquí discutir sobre medidas de carácter sectorial que actúan tanto a través de la demanda como de los costos privados tendientes a favorecer a determinados sectores. Está de más decir que ello siempre se hace a costa de los otros sectores. Más bien nos referiremos a posibles políticas de carácter global, las cuales facilitarían eventualmente la aproximación del producto total al potencial, limitarían el problema del paro y del subempleo y, al mismo tiempo, la inflación.

Existe amplia evidencia de que la evolución de la demanda agregada respone o se asocia estrechamente a la evolución de la oferta monetaria. Consecuentemente, si se quiere frenar la inflación necesariamente hay que frenar el ritmo de expansión de la oferta monetaria. ¿Cómo hacerlo? Existen dos caminos:

- a) Reducir el crecimiento de la emisión
- b) Reducir el crecimiento del crédito

El problema que presenta la segunda alternativa es - que evidentemente la producción, la oferta agregada más exactamente, es - muy sensible a la disponibilidad y condiciones del crédito. Esta es una mala manera de reducir la expansión de la demanda si con ello se afecta - la oferta. Por un lado se acentuaría la recesión y, por otro, está claro que las ganancias en términos de reducción de inflación serían menores - que ante una reducción equivalente del crecimiento del dinero limitando la rapidez de la emisión primaria. El problema es cómo efectuar tal medi da. Fundamentalmente, se tienen dos fuentes que originan emisión prima ria:

- a) Déficit Fiscales
- b) Aumentos de Reservas Internacionales

Como las reservas internacionales son fuertemente - negativas, naturalmente que no puede parecer deseable el que ellas dismi nuyan o dejen de recuperarse para limitar la emisión primaria. Entonces, lógicamente se plantea como único camino la disminución del déficit fis cal. Dos son los medios que pueden conducir a ello:

- a) Incremento de las recaudaciones tributarias y de los ingresos de las empresas públicas.
- b) Disminución del gasto fiscal y de las empresas - públicas.

Ambos caminos parecen sumamente difíciles. En este estudio no es oportu no evaluar alternativas en uno u otro sentido. Solamente conviene mos-- trar cómo la liberalización del comercio adecuadamente implementado, pue de contribuir muy sustancialmente a reducir los déficit fiscales. Ya - anteriormente se ha mostrado cómo la política de "mercado cautivo" prom vido por el Registro Nacional de Manufacturas ha inducido a una vertigi- nosa caída de las tasas efectivas de ingresos aduaneros. De haberse man tenido la tendencia de crecimiento de las recaudaciones aduaneras éstas no serían en la actualidad 70,000 millones de soles, sino algo más de - 140,000 millones de soles.

Ciertamente que aunque liberalizando el comercio se recuperasen las tasas arancelarias, las recaudaciones totales serían mucho menores a las que se hubieran obtenido de no haberse alterado su tendencia. Esto por la sencilla razón que las políticas adoptadas han restringido la "capacidad de importar" y por ende la base sobre la cual se aplicarían las tarifas aduaneras es mucho menor de lo que hubiese sido en otras circunstancias.

Surge la preocupación muy natural de si realmente podría recuperarse la tasa anterior de 30 %. En la actualidad, la estructura de las importaciones es muy diferente de hace diez o quince años. Ya casi no se importan bienes de consumo final, usualmente gravados con tarifas altas. Esencialmente, las importaciones se componen de bienes intermedios, partes y repuestos, todos los cuales están sometidos a aranceles menores y, frecuentemente, a liberaciones o exoneraciones. La eliminación de las prohibiciones y la reducción de los aranceles de productos finales no cambiaría de la noche a la mañana la estructura de importaciones. Este es en sí un fuerte argumento a favor de la liberaliza--ción comercial por etapas, la cual, vale la pena insistir, es indispensable además para facilitar el ajuste de la industria nacional a la competencia de las importaciones.

Las primeras fases del proceso tendrán que contemplar altos aranceles los que se irían luego reduciéndose gradualmente. Pero es obvio que ellos no deberán nunca ser prohibitivos. De serlos, ni el objetivo tributario ni el de ir fomentando una industria eficiente se estarían logrando. Incluso una vez concluído el programa de liberalización comercial conviene el mantenimiento de un arancel moderado.

En primer lugar, dado que bajo un régimen altamente proteccionista se han desarrollado una serie de actividades industriales, para evitar mayores interrupciones, conviene pagar un cierto precio que facilite su mantenimiento. En segundo lugar, viendo el lado fiscal y monetario de las tarifas, los aranceles bajo un sistema de comercio -

libre pueden jugar un papel estabilizador sumamente importante. La elasticidad ingreso de demanda por importaciones es significativamente mayor a uno. Es decir, el ritmo de crecimiento de las importaciones tiende - (en condiciones normales) a ser mayor que el del ingreso nacional. Este rasgo hace de la tarifa un excelente instrumento automático de estabilización. Es decir, recorta eficazmente la demanda agregada cuando ésta - se expande y la estimula cuando la misma se contrae. Por otro lado, al menos a corto plazo, dada la estructura de importaciones, la elasticidad precio de demanda por importaciones es bastante baja. Lo que significa que las recaudaciones tarifarias responderán positivamente a devaluaciones monetarias, las cuales se asocian usualmente a políticas de recorte de demanda.

Simultáneamente con la adopción de políticas monetarias estrictas para recortar la demanda agregada es preciso estimular la producción. Existen diversos factores de carácter estructural que - la restringen. No entraremos a discutirlos aquí, sólo nos limitamos a plantear medidas de tipo coyuntural que pueden coadyuvar a promover el uso efectivo de la capacidad productiva existente. En primer lugar, se tratará sobre la promoción de exportaciones para luego hacer algunas observaciones sobre política crediticia y laboral.

De acuerdo con estimados del Dr. Daniel Schydrowsky la producción manufacturera para exportación podría alcanzar los 2,000 millones de dólares sólo en base a una mejor utilización de la capacidad instalada actual. Los reajustes cambiarios, el CERTEX y la misma depresión de la demanda interna ya han tenido efectos sustantivos sobre la evolución de las exportaciones manufactureras. Se estima que las exportaciones no tradicionales alcanzarían un nivel de \$ 700 millones durante el presente año. Existen ramos, como la industria textil, que no sólo han recuperado los niveles de utilización de capacidad anteriores a la crisis sino que los superan significativamente. Sin embargo, aún no se aprovecha ni la mitad de la capacidad disponible exportadora de la industria.

Obviamente, que el verdadero vuelco hacia los mercados externos de los empresarios nacionales puede traducirse sólo progresivamente en mejores niveles de empleo de la capacidad productiva. La búsqueda y apertura de mercados, la adaptación de la calidad de los productos, en fin la adecuación a las condiciones de los mercados externos requiere de esfuerzos especiales y de tiempo. En tal sentido la promoción de exportaciones no puede limitarse a incentivos fiscales solamente.

El conjunto de mecanismos incluidos en la ley de promoción de exportaciones, es preciso que sean implementados a la brevedad. Ellos en general tienen costos muy moderados en relación a los beneficios que pueden aportar. Así por ejemplo, mecanismos como el seguro de crédito a la exportación no tienen costo fiscal alguno y la falta de una adecuada aplicación del mismo resulta en cuantiosas pérdidas de oportunidades de exportación. Algo similar puede decirse de la internación temporal de insumos y componentes. Por su parte la no efectivización del Fondo de Exportaciones no Tradicionales reduce enormemente la competitividad de las exportaciones peruanas, sobre todo si se tiene en cuenta que las oportunidades de financiamiento alternativas de los exportadores se ven restringidos por la contracción de crédito disponible para el sector privado.

Otro campo en donde hay mucho que hacer son las negociaciones para apertura y mantenimiento de mercados, lo cual necesariamente requiere la acción conjunta de los exportadores con el estado. Una ~~manera~~ manera de mecanismos restrictivos al comercio tanto arancelario como para-arancelarios se imponen en los países compradores, cosa que hace necesario el uso de toda la capacidad negociadora del país para no perder mercados potenciales.

b.- Algunas medidas para facilitar la transición

Para facilitar la transición del actual sistema de protección a uno más eficiente será necesario aplicar un conjunto de me

didias de orden monetario, cambiario y fiscal:

i) Debe revertirse la actual política de contracción del crédito hacia las empresas industriales. Por falta de liquidez, empresas potencialmente competitivas podrían sucumbir. La apertura al comercio exterior generará por otro lado demandas adicionales de recursos financieros para empresas que requieran llevar a cabo procesos de racionalización de su producción.

Hay que tener cuidado sin embargo, de no crear crédito adicional (en términos agregados), sino que el crédito público sea sustituido por el crédito privado. Es decir debe haber una igual reducción en el crédito al sector público. De lo contrario, existe un serio riesgo de generar un exceso de demanda agregada, y por tanto, inflación.

ii) A fin de mejorar la posición competitiva de las empresas locales es aconsejable acelerar el ritmo de las minidevaluaciones en el proceso de liberalización comercial. Ello hará más costosas las importaciones y más rentables las exportaciones de productos nacionales, afectando por ello favorablemente tanto la balanza comercial, como los niveles de actividad internas.

iii) Diversas medidas de índole tributaria deberán ser evaluadas a fin de mejorar a corto y a largo plazo la competitividad de la industria nacional y de estimular una mayor eficiencia en el uso de los recursos. Por ejemplo, conviene considerar reducciones en cargas sociales para inducir el mayor uso de mano de obra. Igualmente deben estudiarse los efectos de la fuerte tributación existente a las utilidades distribuidas, sobre el desarrollo de los mercados de capitales y la asignación de las inversiones.

iv) Deben facilitarse al máximo las transferencias parciales o totales de empresas industriales, a fin de permitir la rá-

pida racionalización de aquellas que la requieran. Impuestos como la alcabala de enajenaciones deberán ser suprimidos. Del mismo modo deberá - procederse con los cargos que efectúa la Comisión de Valores sobre las - transferencias de acciones.

Ciertamente que, aún cuando éstas y otras medidas se tomen en el momento oportuno, el proceso de ajuste necesariamente deberá de causar algunas disrupciones a la economía del país. Es importante, sin embargo, tener en cuenta que, mientras que los costos de tales disrupciones se producen de una sola vez, los beneficios de la liberalización deberán de ser permanentes. La alternativa a una mayor apertura comercial, es perennizar los costos sociales del actual sistema de protección.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1) Abusada-Salah, R. "Utilización del Capital Instalado en el Sector Industrial Peruano" CISEPA. Universidad Católica. 1976.
- 2) Abusada-Salah, R. "Políticas de Industrialización en el Perú, 1970-1976" ECONOMIA. Universidad Católica, 1977.
- 3) Balassa, B. "Estructura Arancelaria de los Países en Desarrollo". CEILA 1972.
- 4) Banco Central de Reserva del Perú "Las Elasticidades del Comercio Exterior". 1972.
- 5) Boloña, C. "Las Importaciones del Sector Público en el Perú:1971-1974" Universidad del Pacífico. 1977.
- 6) Cebrecos, R. y Zolezzi, A., "Sistemas Tributarios y Competencia Comercial en el Grupo Andino". CISEPA. Universidad Católica. 1974.
- 7) Corden, W. "The Calculation of the Cost of Protection" Economic Record. 1977.
- 8) De Luc, W. y Pursell, G. "Criterios para Políticas de Promoción de Exportaciones". Finanzas y Desarrollo. 1976.
- 9) Houthakker, H. y Magee, S. "Income and Price Elasticities in World Trade" Review of Economic and Statistics. 1969.
- 10) Johnson, H. "The Cost of Protection and the Scientific Tariff" J.P.E. 1960.
- 11) Kuczynsky, P.P. "Peruvian Democracy Under Economic Stress" Princeton. 1977.
- 12) Little, I.M.D. "Controles de Importaciones y Exportaciones en Países en Desarrollo". Finanzas y Desarrollo. 1978.
- 13) Little, Scitovsky y Scott! "Industria y Comercio en Algunos Países en Desarrollo". Fondo de Cultura Económica. 1975.
- 14) Magee, S. "The Welfare Effects of Restrictions on U.S. Trade" Brookings Papers on Economic Activity. 1972.
- 15) Tieng, H. "Las Economías de Escala y la Integración Económica". Finanzas y Desarrollo. 1968.
- 16) Wemelsfelder, J. "The Short Term Effect of the Lowering of Import Duties in Germany". The Economic Journal. 1960.

ANEXOS

ANEXO I

PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE RESTRICCIÓN A LAS IMPORTACIONES EN EL PERU

Arancel de Aduanas del Perú

El actual Arancel de Aduanas fué aprobado el 26 de Diciembre de 1972 por D.L. N° 19852. Entre sus objetivos explícitos se señalan los de proveer de ingresos al fisco y proteger la industria nacional.

Los gravámenes del arancel son mixtos, ya que existen los derechos específicos que se aplican sobre la unidad arancelaria (cantidad, peso, o volumen); y derechos ad-valorem que se aplican sobre el valor CIF Aduanero de las mercancías (equivalente al valor FOB más 20%).

Los derechos señalados en el Arancel de Aduanas sin embargo, se ven sustancialmente modificados en la práctica debido a la existencia de numerosos dispositivos (leyes sectoriales, regionales, etc.) que crean exoneraciones o liberaciones de los mismos.

Además de lo señalado, existe ahora una sobre-tasa especial con carácter temporal del 10% sobre el valor CIF, establecido por el D.L. N° 22173, y cuya vigencia está prevista hasta el 31 de diciembre de 1980. Análogamente, el reciente D.L. N° 22342, Ley de Promoción de Exportaciones No Tradicionales, ha instituido otra sobre-tasa del 1% sobre el valor CIF.

Registro Nacional de Manufacturas (RIM)

Se creó por el Reglamento del D.L. N° 18350 (Ley General de Industrias), aprobado por D.S. N° 001-71-IC/DS del 24 de Enero de 1971.

La finalidad del RNM es proteger la producción y comercialización de bienes e insumos nacionales, evitando su competencia con los provenientes del extranjero. Está pues prohibida la importación de bienes o insumos - similares a los nacionales en el Registro.

El RNM está bajo responsabilidad de la Dirección General de Industrias, la cual periódicamente debe de publicar en el Diario Oficial la relación actualizada de los productos inscritos en el Registro, a fin de que se haga conocer la automática prohibición de la importación y su cumplimiento por las Aduanas.

Están exceptuados de las normas del RNM los siguientes casos (entre otros):

- a) Las importaciones originarias del Grupo Andino comprendidos en el Programa de Liberación.
- b) Cuando no exista total o parcialmente producción nacional debidamente comprobada y calificada.
- c) En las importaciones del Sector Minero, cuando la producción nacional no cumpla con los requisitos de calidad, cantidad, oportunidad y precio; etc.

Registro Nacional de Importadores

El Registro Nacional de Importadores fué creado mediante D.S. N° 011-75-CO/CE del 17 de Noviembre de 1975, y posteriormente reformulado por D.S. N° 019-78-ICTI-CO/CE, del 11 de Julio de 1978. Este Registro tiene su antecedente en el Reglamento del Decreto Ley N° 17710 aprobado en Octubre de 1969, el cual instituyó el Registro Nacional de Importadores y Exportadores.

Las personas naturales y jurídicas, para poder realizar operaciones

de importación, están obligadas a inscribirse en este Registro. Se exceptúan de las obligaciones de inscripción, entre otros, a:

- a) Los importadores eventualmente debidamente justificados.
- b) Los importadores de: bienes donados para entidades públicas en concepto de cooperación técnica internacional o donaciones para entidades privadas sin fines de lucro; de mercadería en condición de tipo o patrón para su reproducción por empresas industriales; muestras sin valor comercial sólo para uso industrial; las personas que retornan al país luego de residencia en el extranjero al traer sus pertenencias; etc.

El Registro de Importadores funciona bajo la responsabilidad de la Dirección de Importaciones de la Dirección General de Comercio Exterior. Para inscribirse y obtener el correspondiente Certificado de Registro, y figurar así en el Directorio Único de Importadores, es necesario pagar S/. 10,000 (diez mil) soles; y en el caso de las personas naturales es necesario tener un establecimiento aprobado por la Municipalidad correspondiente.

Lista de Productos Susceptibles de Importación

El 18 de Mayo de 1976 por D.L. N° 21493 se creó el Sistema de Importaciones Susceptibles, en base a una Lista de Productos Susceptibles de Importación, aprobada por D.S. N° 013-76-CO/CE, del 19 de Mayo de 1976.

Este nuevo sistema reemplazó al anterior basado en una Lista de Productos de Importación Prohibida, que fuera establecida por el D.S. N° 202-68-HC del 24 de Junio de 1968.

La Lista de Productos Susceptibles de Importación, recientemente reformulada por D.S. N° 025-78-ICTI-CO/CE del 22 de Agosto de 1978, contiene productos de importación potencialmente permitidas que en general son

bienes esenciales para el desarrollo socio-económico del país (insumos, bienes de capital, combustibles, etc.) y para las necesidades básicas de la población (alimentos por ejemplo).

Se exceptúa de las exigencias de este dispositivo a:

- a) Las importaciones originarias del Grupo Andino.
- b) Las donaciones para organismos públicos y privados sin fines de lucro; vehículos de personas que retornan al país y de Diplomáticos; muestras comerciales, etc.
- c) Importaciones en casos justificados de acuerdo a procedimientos que se señalan en el rubro Procedimientos Especiales de Importación.

Prohibiciones Expresas de Importación

Además de las restricciones de la Lista de Productos Susceptibles de Importación, subsisten algunas prohibiciones y restricciones expresas de Importación; establecidas en diversos dispositivos como siguen:

- a) Vehículos: Los artículos 14º del Decreto Ley Nº 18079 y 23º del Decreto Ley Nº 19289 prohíben la importación de vehículos automotores con excepción de aquellos necesarios para el desarrollo socio-económico y los destinados al uso de los miembros del Cuerpo Diplomático.
- b) Revistas: Por el Decreto Ley Nº 21380, Reglamentado por Resolución Ministerial Nº 088-76-CO/CE de 02 de Febrero de 1976, se prohibió la importación de revistas y publicaciones que atenten contra la formación intelectual, moral y cívica de la población así como - contra el patrimonio histórico y cultural del país.
- c) Bienes que atenten contra valores: El Artículo 7º de la Ley General de Aduanas, prohíbe la importación de las mercaderías o artículos contrarios a la soberanía y decoro nacional, a la economía -

del país, a la moral y salud pública.

- d) Televisores: El Decreto Supremo N° 0054-78-EF del 14 de Junio de 1978, prohíbe la importación de aparatos receptores de televisión a colores, incluyendo a los receptores que se traiga en condición de menaje de casa.

Exclusividades de Importación

El Estado a través de las Empresas Públicas, ENCI, PETROPERU, la Sociedad de Administración y Gerencia de la Empresa Pública de Servicios Agropecuarios AGEPSA y del Banco Minero, se reserva la exclusividad de la importación de algunos productos.

La Empresa Nacional de Comercialización de Insumos ENCI, creada por Decreto Ley N° 20705, según la Resolución Suprema 072-78-PE del 24 de Octubre de 1978, importa exclusivamente los siguientes productos: Fertilizantes, frejol de soya, trigo, maíz, sorgo, arroz, carnes y menudencia, - frutas comestibles, legumbres, plantas, raíces y tubérculos alimenticios, lácteos excepto quesos, cerezas, vinos, agurdientes, licores, alambrón de acero, cloruro de polivinilo, parafina, soda caústica en todas sus formas, gránulos, (chips) de polipropileno, poliésteres y poliémidas para uso textil.

AGEPSA, por disposición del Decreto Ley N° 21353 importa exclusivamente quesos en todos sus tipos, embutidos, preparados y conservas de carne o de despojos comestibles, frutas preparadas o conservadas y jugos de fruta, productos de confitería, chocolatería y galletería.

El Banco Minero del Perú importa exclusivamente plata, oro, platino, indio, osmio, paladio, rodio, rutenio, perlas finas naturales y cultivadas, piedras preciosas, diamantes, záfiro, rubíes y esmeraldas. El Banco Minero puede autorizar a terceros la importación de perlas finas en bruto, piedras preciosas en bruto, aleaciones y amalgamas de metales pre-

ciosos.

Petróleos del Perú-PETROPERU- importa exclusivamente, petróleo crudo y sus derivados: gasolina de motor, naftas, kerosene, diessels y petróleo industriales, gases licuefactados, gasolina de aviación, turbo combustibles, asfalto y brea. PETROPERU puede autorizar la importación a los usuarios.

PRECIOS DE PRODUCTOS SELECCIONADOS:1973 (en dólares)

PRODUCTOS	BOLIVIA	BRASIL	COLOMBIA	ECUADOR	MEXICO	PERU	VENEZUELA
Jamón cocido	2.26	3.11	2.94	2.13	3.18	4.84	4.29
Mortadela	1.60	1.50	1.58	1.09	1.84	2.23	1.50
Atún en conserva	0.22	1.31	0.47	0.18	0.77	0.26	0.60
Sardinias en conserva	0.27	0.22	0.16	0.16	0.28	0.36	0.14
Camarones congelados	2.20	4.71	1.97	2.55	4.65	3.10	4.68
Leche evaporada	0.27	0.45	0.34	0.47	0.22	0.21	0.51
Mantequilla	0.40	0.29	0.22	0.25	0.44	0.35	0.32
Queso patagrás	1.85	3.08	2.63	2.35	3.54	4.39	3.01
Harina de maíz	0.16	1.33	0.27	0.20	0.19	0.46	0.29
Maicena	0.15	0.17	0.12	0.14	0.13	0.21	0.28
Fideos	0.26	0.60	0.19	0.34	0.20	0.17	0.57
Avena	0.73	1.40	0.51	0.49	0.47	0.60	0.51
Duraznos en lata	1.02	1.96	0.72	0.81	1.01	1.76	1.09
Piñas en lata	1.04	1.66	0.55	0.58	0.56	0.85	0.78
Salsa de tomate	0.33	0.37	0.36	0.51	0.15	0.53	0.26
Arvejas en lata	0.37	0.24	0.24	0.56	0.24	0.46	0.36
Margarina	0.37	0.23	0.23	0.26	0.19	0.21	0.44
Manteca vegetal	0.12	0.31	0.22	0.23	0.22	0.10	0.26
Manteca de cerdo	0.48	0.98	1.36	1.53	1.32	0.44	1.15
Aceite vegetal	0.54	0.76	0.71	1.0	0.92	0.59	1.25
Sopa en polvo	0.20	0.32	0.26	0.42	0.08	0.30	0.17
Vinagre	0.21	0.44	0.48	0.63	0.36	0.70	0.51
Refresco Gaseosa	0.06	0.09	0.03	0.06	0.05	0.08	0.12

Agua mineral	0.05	0.08	0.03	0.04	0.06	0.08	0.12
Vino botella	1.40	1.85	1.07	1.63	2.07	1.29	4.92
Cerveza	0.16	0.11	0.10	0.16	0.25	0.32	0.20
Café soluble	1.28	1.66	1.04	1.06	1.60	1.55	2.01
Té	0.32	0.39	0.39	0.64	2.80	0.42	0.95
Chocolate en polvo	0.29	0.54	1.20	0.93	0.88	1.21	1.14
Cigarrillos con filtro	0.27	0.45	0.18	0.14	0.27	0.49	0.24
Pantalón	11.68	21.96	14.07	8.52	9.68	14.26	19.67
Pantalón mecánico	4.79	13.30	6.71	7.14	5.19	10.78	11.66
Camisa	7.74	9.78	3.41	7.42	5.19	10.61	12.93
Calzoncillos	1.22	2.62	1.25	1.51	0.86	2.24	2.60
Camisetas	1.22	1.69	1.21	0.97	0.64	1.90	2.51
Calcetín hombre	1.61	2.25	0.68	0.71	0.74	0.98	1.72
Popelina	1.08	2.22	0.78	0.86	0.94	1.85	1.53
Dacrón	0.89	4.16	1.52	3.52	2.08	4.96	3.57
Franela	1.27	8.34	3.13	3.02	2.51	1.00	13.43
Pantalón de mujer	20.96	19.38	14.29	9.41	9.63	13.36	19.57
Blusa de niña	2.69	4.36	1.57	2.52	1.59	3.55	7.03
Bombacha de mujer	0.92	1.21	0.60	0.84	2.46	1.10	1.83
Brassiere	3.31	2.18	0.93	2.21	1.40	3.78	3.56
Medias de Nylon	0.66	0.43	0.45	0.45	0.81	0.69	0.58
Sweater de niña	3.88	7.78	3.43	3.22	4.57	5.18	7.72
Batista algodón	1.08	2.40	0.85	0.92	0.90	1.48	2.07
Corduroy	4.37	3.84	2.29	3.87	4.39	8.57	6.34
Tocuyo	0.95	1.32	0.69	0.56	0.68	1.22	0.81
Cretona	1.69	2.27	0.87	1.47	1.26	2.41	3.02
Juego de sábanas	10.66	14.95	10.49	9.72	11.27	19.13	13.56
Toallas	1.00	6.65	1.97	1.81	1.66	1.89	3.48

Frazadas	12.70	25.57	8.53	7.40	12.31	10.59	16.22
Calzado hombre	10.95	32.46	9.58	15.88	16.62	12.13	28.57
Calzado tacón alto de mujer	22.69	18.88	10.26	14.65	11.57	15.60	21.84
Calzado tacón bajo de mujer	8.12	13.56	5.65	6.64	5.99	9.29	11.98
Capatos de tenis	5.89	7.76	1.47	2.47	2.80	5.25	5.81
Fósforos	0.02	0.01	0.01	0.01	0.03	0.02	0.035
Plato de loza	0.46	0.89	0.29	0.39	0.40	0.45	0.550
Vaso	0.14	0.57	0.10	0.20	0.14	0.41	0.33
Cuchara	0.24	0.54	0.19	0.21	0.56	0.31	0.40
Olla presión	23.43	10.03	9.50	16.26	22.99	27.67	21.45
Olla aluminio	3.37	3.83	1.15	1.17	3.14	2.41	3.59
Cama metálica	52.73	134.80	10.72	23.35	8.01	28.09	15.10
Neumáticos	32.43	17.56	14.21	25.99	23.98	29.27	21.43
Bujías	0.82	0.79	0.99	0.74	0.64	0.92	0.71
Batería	52.34	44.21	33.69	37.12	30.77	33.74	25.19
Refrigerador eléctrico	462.45	489.40	421.10	689.88	510.00	445.36	614.04
Cocina a gas con horno	316.56	160.00	124.15	263.86	119.46	166.39	249.04
Lavadora	443.23	358.89	431.25	628.82	296.63	696.93	571.06
Máquina de coser pedal	97.87	160.19	158.71	141.58	194.56	185.62	160.71
Plancha eléctrica	30.14	17.13	22.67	31.14	19.14	21.87	23.57
Batidora eléctrica	61.90	37.19	24.78	25.40	26.02	101.35	18.33
Radio de Mesa	56.04	136.36	71.88	89.75	57.09	102.25	16.05
Radio portátil	45.93	57.10	65.50	51.27	83.13	71.68	37.85
Televisor portátil	326.60	264.37	215.85	349.27	295.84	397.04	192.03

Jabón de lavar	0.15	0.31	0.31	0.21	0.27	0.16	0.33
Detergente en polvo	1.90	0.45	0.20	0.49	0.31	0.22	0.38
Papel higiénico	0.16	0.23	0.12	0.50	0.12	0.15	0.22
Bombillas	0.33	0.26	0.30	0.30	0.28	0.55	0.35
Insecticida	1.65	1.90	0.62	1.12	1.06	1.75	1.34
Polvo de talco	0.85	0.22	0.21	0.55	0.46	1.74	0.41
Jabón de tocador	0.24	0.19	0.25	0.24	0.14	0.23	0.26
Crema de afeitar	1.22	0.89	0.54	0.73	0.64	2.86	0.87
Pasta dental	0.61	0.28	0.29	0.42	0.68	0.57	0.56
Toallas sanitarias	0.84	0.57	0.31	0.56	0.76	0.40	0.50
Sulfaguanidina	0.55	1.07	0.19	0.16	0.36	0.38	0.76
Aspirina	0.13	0.29	0.10	0.47	0.14	0.34	0.47
Alcohol para fricción	0.18	0.24	0.30	0.71	0.58	0.77	1.85
Algodón absorbente	0.82	1.21	0.39	0.98	0.91	0.62	1.62
Vitamina C	1.85	0.58	0.39	0.98	0.78	0.99	1.40
Cuaderno escolar	0.15	0.18	0.06	0.22	0.34	0.12	0.19
Libro popular	0.46	1.16	0.19	0.86	0.24	0.96	1.40
Bolígrafo	0.30	0.11	0.06	0.19	0.16	0.11	0.25
Pelota de futbol	7.76	8.95	4.71	5.48	18.01	9.75	16.65
Bloques de madera	3.48	1.44	2.00	2.38	1.12	2.45	1.86
Camiones grandes	9581.65	6490.26	11666.67	6681.28	7228.18	12251.29	9011.63
Camiones pick-up	6256.25	4898.67	6186.74	4712.19	3225.40	4953.41	5080.04
Automóviles	8571.44	4437.98	8331.89	6599.88	3429.70	6141.79	4016.00
Motocicletas	1319.74	2624.86	1511.40	1131.37	1177.93	1178.90	915.80
Bicicleta corriente	90.35	79.38	81.64	133.75	69.93	125.76	473.72
Bicicleta 3 velocidades	145	136.36	125.25	163.68	115.60	161.94	697.67

(5)

Aparato de teléfono	24.56	44.79	41.57	46.79	37.51	50.24	39.03
Arados de discos	1995.60	941.56	1245.00	1205.56	1140.91	2919.90	732.56
Mezcladoras de concreto	7628.00	1038.96	3380.00	4920.00	1008.33	5232.56	1241.16
Bombas centrifugas	1924.27	482.95	963.35	831.59	552.09	676.34	634.45
Compresores de aire	3594.40	9333.93	2239.75	5378.44	6840.03	7085.01	7906.98
Motores trifásicos de corriente alterna	694.00	252.76			501.76	893.49	358.60
Soldadores de arco	779.65	1760.55	1305.21	1872.00	2331.47	1137.21	2377.91
Transformadores	1216.39	1525.38	2991.37	2323.80	2441.07	2724.66	1686.38
Voltímetros	24.25	16.72	27.08	27.16	39.63	47.80	27.21
Taladros de mano	139.40	437.66	186.04	255.60	292.15	308.79	325.58
Archivadores metálicos	290.00	248.54	419.00	299.52	229.78	262.27	218.60

ANEXO III

RELACION ENTRE LAS ELASTICIDADES DE OFERTA Y DEMANDA DOMESTICA DE BIENES MANUFACTURADOS

No es posible conocer de manera definitiva, cuales serán las consecuencias de una reducción arancelaria sobre la oferta y demanda domésticas de aquellos bienes sujetos a la rebaja tarifaria. Es ilustrativo sin embargo, analizar las consecuencias de dicha reducción, refiriéndose a situaciones similares experimentadas en el pasado.

En el Perú no se ha producido en tiempos razonablemente recientes ninguna reducción de aranceles a la importación, o sea que no es posible referirse a tal experiencia. Sin embargo, lo opuesto si se ha producido en diversas ocasiones en los últimos 20 años. Así, en 1964 por ejemplo, se decretó un alza de aranceles en especial para las manufacturas finales, cuyas tarifas aumentaron en 40% aproximadamente.

Recurriendo a un análisis de tipo "inverso en el tiempo" se ha podido analizar los efectos de una hipotética "reducción" arancelaria en el periodo mencionado. Se ha observado que hasta 1964 se produjo un incremento proporcional de las importaciones de manufacturas finales y del PNB. Sin embargo, en este año dicha tendencia cambia algo bruscamente, presumiblemente debido al considerable incremento de aranceles. En efecto, en los subsiguientes años se produce un claro cambio de la tendencia observable, reduciéndose significativamente las importaciones de manufacturas.

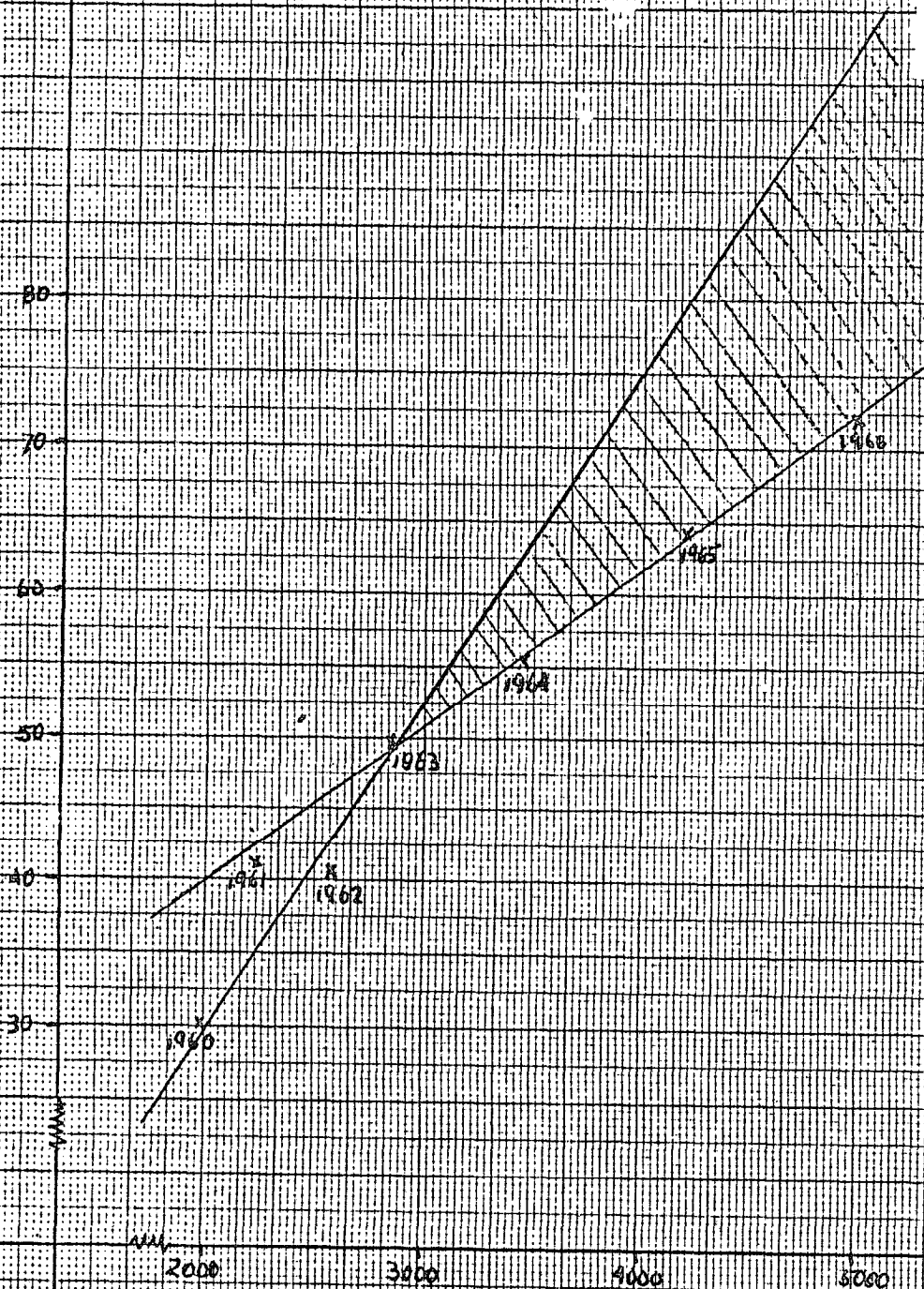
En el siguiente gráfico se representan las importaciones de manufacturas finales en el eje vertical, y el PNB en el eje horizontal, ambos me

GRAFICO A-1

Importaciones
Bienes Manufacturados

Tendencia de las importaciones "después" de la reducción de tarifas.

Tendencias de las importaciones "antes" de la reducción de tarifas.



PRODUCTO NACIONAL BRUTO

dados en millones de dólares para el período 1960-66. La línea denominada tendencia de las importaciones "después" de la reducción de tarifas es un ajuste lineal de los puntos observados para el período previo al reajuste arancelario, es decir para 1960-63. De no haberse alterado la estructura arancelaria, las importaciones y el PNB presumiblemente hubieran continuado en su tendencia previa. Análogamente, la línea denominada tendencia de las importaciones "antes" de la reducción de tarifas es un ajuste lineal de los datos observados en el período inmediatamente posterior a 1964. Claramente, se puede observar la variación que sufre la tendencia en dicho año^{1/}.

El artificio aquí empleado consiste en considerar a los valores correspondientes de la primera recta de regresión como aquellos niveles de importación que se darían si es que las tarifas bajarán en el mismo monto en que subieron (es decir, si es que no hubieran subido en realidad). Así, para los años 1965 y 1966 se observa unas importaciones "extras" por valor de 10.89 y 17.56 millones de dólares respectivamente^{2/}.

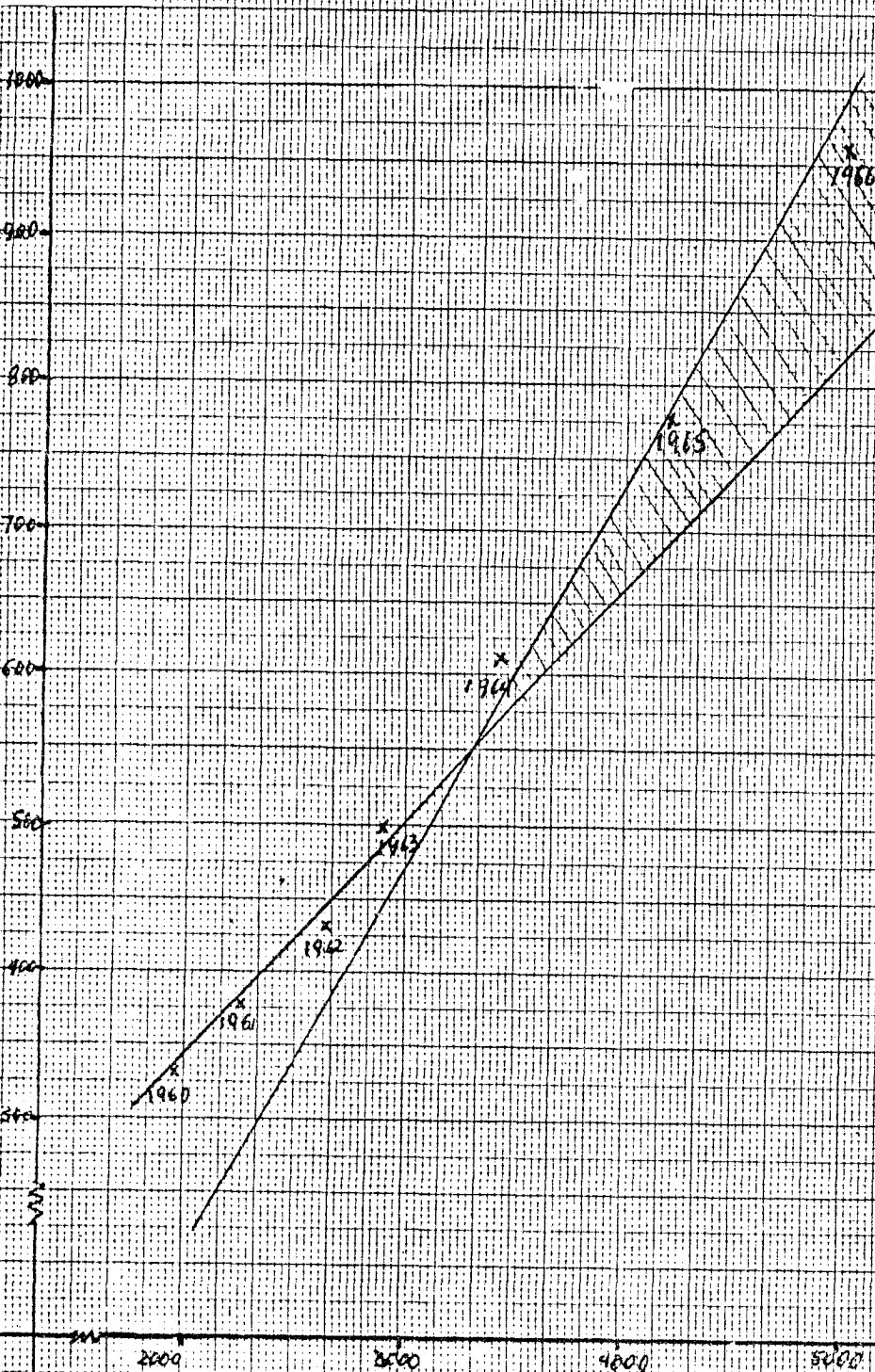
Además de analizar el desarrollo de las importaciones de manufacturas cuando varían los aranceles, es igualmente interesante analizar el curso de la producción industrial. Esto también se observa en el gráfico N° A-2, en donde se representa el PNB en el eje horizontal y el PNB del sector manufacturero en el eje vertical, para el período 1960-1966. Aplicando un procedimiento similar al anterior, se puede asimismo conocer en cuanto se desvía la producción industrial de la tendencia "normal". Así,

^{1/} La ecuación de la primera línea es igual a $M = -5.41 + 0.02Y$, con un $\gamma^2 = 0.83$, mientras que la segunda recta es igual a $M = 19.16 + 0.01Y$ con $\gamma^2 = 0.99$.

^{2/} El PNB en 1965 fue de 4,213 millones de dólares. Reemplazando este valor en la ecuación de la recta inicial da un valor de importaciones igual a 75.09 millones de dólares, el cual excede al observado (64.2 millones) en 10.89 millones de dólares. Análogamente, para 1966, siendo el PNB igual a 4,997 millones de dólares resulta un valor estimado de importaciones igual a 90.07 millones, el cual excede en 17.56 millones al dato observado (72.51 mill. de dólares).

GRAFICO A-2

PRODUCTO NACIONAL BRUTO MANUFACTURERO



Tendencia de la producción industrial "antes" de la reducción de tarifas.

Tendencia de la producción industrial "después" de la reducción de tarifas.

PRODUCTO NACIONAL BRUTO

se estima una "reducción" del PNB industrial de 12.8 y 38 millones de dólares en 1965 y 1966 respectivamente, como consecuencia inmediata "después" de la rebaja arancelaria^{1/}.

La relación entre el "incremento" de importaciones y la "reducción" del producto industrial es obvia. El monto que estimamos para las importaciones "extras" resulta ser aún menor que el monto estimado para la caída de la producción industrial, ya que los valores que hallamos para las importaciones "extras" de manufacturas finales fueron de 10.89 y 17.56 millones de dólares.

Aún considerando la crudeza del material estadístico aquí analizado, la evidencia es tal, que se puede concluir que la "expansión" de importaciones que siguen a la "reducción" tarifaria ha sido principalmente a expensas de la producción nacional. Por lo tanto, las importaciones "extras" deben atribuirse sobre todo al desplazamiento de la producción local, y no al aumento de consumo de manufacturas al caer el precio de éstas. En otras palabras, las reducciones tarifarias parecen tener un fuerte efecto sustitución (de productos importados por nacionales) y un débil efecto sobre el consumo adicional.

^{1/} La ecuación tendencia de la producción industrial "después" de la reducción de aranceles es igual a $I = -75.4 + 0.2Y$ con $r^2 = 0.99$, siendo los valores observados del PNB del sector manufacturas igual a 780 y 962 millones de dólares en 1965 y 1966 respectivamente.

PROYECCIONES DE PRECIOS

Producto	Precio (1)	Indice de Precios base 1973		Precio Co rriente 1977 (4)	Precio 1977 con base 1973 (5)	Precio Co rriente 1978 (6)	Precio 1978 en base 1973 (7)
		1977 (2)	1978 (3)				
Jamón cocido	4.84	273.7	577	6.12	4.48	6.98	4.70
Mortadela	2.23	273.7	577	2.82	2.07	3.22	2.16
Atún en conserva	0.26	273.7	577	0.33	0.24	0.37	0.25
Sardinas en conserva	0.36	273.7	577	0.45	0.33	0.52	0.35
Cazarones congelados	3.10	273.7	577	3.92	2.87	4.47	3.01
Leche evaporada	0.21	273.7	577	0.27	0.19	0.30	0.20
Mantequilla	0.35	273.7	577	0.45	0.33	0.50	0.34
Queso patagrás	4.39	273.7	577	4.49	3.29	6.33	4.26
Harina de Maíz	0.46	273.7	577	0.59	0.43	0.66	0.45
Maicena	0.21	273.7	577	0.27	0.20	0.30	0.20
Fideos	0.17	273.7	577	0.22	0.16	0.25	0.16
Avena	0.60	273.7	577	0.76	0.56	0.87	0.58
Duraznos en lata	1.76	273.7	577	2.24	1.64	2.54	1.71
Piñas en lata	0.85	273.7	577	1.08	0.79	1.23	0.82
Salsa de tomate	0.53	273.7	577	0.67	0.49	0.76	0.51
Arvejas en lata	0.46	273.7	577	0.59	0.43	0.66	0.45
Margarina	0.21	273.7	577	0.27	0.20	0.30	0.20
Manteca vegetal	0.10	273.7	577	0.13	0.093	0.14	0.097
Manteca de cerdo	0.44	273.7	577	0.56	0.41	0.63	0.43

Aceite vegetal	0.59	273.7	577	0.75	0.55	0.85	0.57
Sopa en polvo	0.30	273.7	577	0.38	0.28	0.43	0.29
Vinagre	0.70	273.7	577	0.89	0.65	1.01	0.68
Refresco gaseoso	0.080	206.3	441	0.076	0.056	0.088	0.059
Agua Minneral	0.08	206.3	441	0.076	0.056	0.088	0.059
Vino botella	1.29	206.3	441	1.23	0.90	1.42	0.96
Cerveza	0.32	206.3	441	0.30	0.22	0.35	0.24
Café soluble	1.55	273.7	577	1.96	1.44	2.23	1.50
Té	0.42	273.7	577	0.53	0.39	0.61	0.41
Chocolate	1.21	273.7	577	1.54	1.13	1.74	1.17
Cigarrillos	0.49	236.9	382	0.55	0.40	0.47	0.31
Pantalón	14.26	237.9	385	15.75	11.55	13.72	9.23
Pantalón mecánico	10.78	237.9	385	11.91	8.73	10.37	6.97
Camisa	10.61	237.9	385	11.72	8.59	10.21	6.86
Calzoncillos	2.24	243.8	425	2.54	1.86	2.38	1.60
Camiseta	1.90	243.8	425	2.16	1.58	2.02	1.36
Calcetín hombre	0.98	243.8	425	1.16	0.85	1.04	0.70
Popelina	1.85	243.8	425	2.10	1.54	1.96	1.32
Dacrón	4.96	243.8	425	5.62	4.12	5.27	3.54
Franela	1.00	243.8	425	1.13	0.83	1.06	0.71
Pantalón de mujer	13.36	237.9	385	14.76	10.82	12.85	8.64
Blusa de niña	3.55	237.9	385	3.93	2.88	3.42	2.30
Bombacha de mujer	1.10	243.8	425	1.24	0.98	1.17	0.79
Brassiere	3.78	237.9	385	4.17	3.06	3.64	2.45
Medias de nylon	0.69	243.8	425	0.78	0.57	0.73	0.49
Sweater de niña	5.18	237.9	385	5.73	4.20	4.98	3.35

Batista de algodón	1.48	243.8	425	1.68	1.23	1.57	1.06
Corduroy	8.57	243.8	425	9.70	7.11	9.10	6.12
Tocuyo	1.22	243.8	425	1.38	1.01	1.30	0.87
Cretona	2.41	243.8	425	2.73	2.00	2.56	1.72
Juego se sábanas	19.13	243.8	425	21.66	15.88	20.32	13.66
Toallas	1.89	243.8	425	2.14	1.57	2.01	1.35
Frazadas	10.59	243.8	425	11.99	8.79	11.25	7.56
Calzado hombre	12.13	325.4	409	18.23	13.36	12.40	8.34
Calzado tacón alto de mujer	15.60	325.4	409	23.41	17.16	15.94	10.72
Calzado tacón bajo de mujer	9.29	325.4	409	13.95	10.23	9.50	6.39
Zapatos de tenis	5.25	238.8	402	5.79	4.24	5.27	3.55
Fósforos	0.026	232.1	420	0.029	0.021	0.027	0.018
Plato de hoza	0.45	192.7	-	0.41	0.30	-	-
Vaso	0.41	173.8	-	0.33	0.24	-	-
Cuchara	0.31	281.3	443	0.41	0.30	0.34	0.23
Olla a presión	27.67	281.3	443	36.23	26.56	30.63	20.6
Olla aluminio	2.41	281.3	443	3.15	2.31	2.67	1.79
Cama metálica	28.09	281.3	443	36.49	26.75	31.10	20.91
Neumáticos	29.27	238.8	402	32.34	23.71	29.40	19.77
Bujías	0.92	228.9	427	0.98	0.72	0.98	0.66
Batería	33.74	228.9	427	35.90	26.32	36.00	24.21
Refrigerador eléctrico	445.36	286.3	637	589.25	432.00	708.95	476.77
Cocina a gas con horno	166.39	281.3	443	217.87	159.73	184.20	123.88
Lavadora	696.93	286.3	637	922.09	676.02	1109.42	746.01

Máquina de coser pedal	185.62	286.3	637	245.59	180.05	295.48	198.71
Plancha eléctrica	21.87	228.9	427	23.27	17.06	23.34	15.69
Batidora eléctrica	101.35	228.9	427	107.82	79.05	108.15	72.73
Radio de mesa	102.25	228.9	427	108.79	79.76	109.11	73.37
Radio portátil	71.68	228.9	427	76.26	55.91	76.49	51.44
Televisor Portátil	397.04	228.9	427	422.42	309.69	423.67	284.92
Jabón de lavar	0.16	232.1	420	0.18	0.13	0.17	0.11
Detergente en polvo	0.22	232.1	420	0.23	0.17	0.23	0.16
Papel higiénico	0.15	250.8	537	0.18	0.13	0.20	0.14
Bombillas	0.55	228.9	427	0.59	0.43	0.59	0.39
Insecticida	1.75	232.1	420	1.88	1.38	1.84	1.24
Polvo de talco	1.74	232.1	420	1.87	1.37	1.83	1.23
Jabón de tocador	0.23	232.1	420	0.26	0.18	0.24	0.16
Crema de afeitar	2.86	232.1	420	3.08	2.26	3.00	2.02
Pasta dental	0.57	232.1	420	0.61	0.45	0.60	0.40
Toallas sanitarias	0.40	269.2	1474	0.49	0.36	1.47	0.99
Sulfaguanidina	0.38	232.1	420	0.41	0.30	0.40	0.27
Aspirina	0.34	232.1	420	0.37	0.27	0.36	0.24
Alcohol para fricción	0.77	232.1	420	0.83	0.61	0.81	0.54
Algodón absorbente	0.62	269.2	1474	0.76	0.56	2.28	1.54
Vitamina C	0.99	232.1	420	1.06	0.78	1.04	0.70
Cuaderno escolar	0.12	396.3	716	0.22	0.16	0.21	0.14
Libro popular	0.96	396.3	716	1.77	1.30	1.72	1.16
Bolígrafo	0.11	346.9	-	0.18	0.13	-	-
Pelota de fútbol	9.75	346.9	-	15.62	11.45	-	-
Bloques de madera	2.45	346.9	-	3.92	2.88	-	-

(5)

Camiones grandes	12,251.29	250.8	597	14,204.15	10,413.60	18,277.79	12,291.70
Camiones Pick-up	4,953.41	250.8	597	5,742.99	4,210.40	7,390.01	4,969.74
Automóviles	6,141.79	250.8	597	7,120.79	5,220.52	9,162.95	6,162.04
Motocicletas	1,178.90	250.8	597	1,366.86	1,002.10	1,758.80	1,182.79
Bicicleta corriente	125.76	250.8	597	145.81	106.90	187.62	126.17
Bicicleta 3 velocidades	161.94	250.8	597	187.75	137.65	241.60	162.47
Aparato de teléfono	50.24	228.9	427	53.46	39.19	53.61	36.05
Arados de discos	2,919.90	286.3	637	3,863.26	2,832.30	4,648.08	3,125.81
Mezcladoras de concreto	5,232.56	286.3	637	6,923.09	5,075.58	8,329.52	5,601.56
Bombas centrifugas	676.34	286.3	637	894.85	656.05	1,076.64	724.04
Compresoras de aire	7,085.01	286.3	637	9,374.03	6,872.46	11,278.4	7,584.64
Motores trifásicos de corriente alterna	893.49	228.9	427	950.60	696.92	953.42	641.17
Soldadores de arco	1,137.21	228.9	427	1,201.99	881.23	1,213.49	816.06
Transformadores	2,724.66	228.9	427	2,898.81	2,125.23	2,907.41	1,955.22
Voltímetros	47.8	228.9	427	50.85	37.28	61.01	34.30
Archivadores metálicos	262.27	281.3	443	343.43	251.78	290.35	195.26

- (1) Precio unitario en dólares en 1973 según el Anexo II-A.
- (2) Fuente: Índice de Precios de Productos Manufacturados 1972-1977 - MICTI. Estos índices están a nivel CIIU tres dígitos. Se ha supuesto que el índice de la rama industrial corresponde también al producto respectivo.
- (3) Fuente: MICTI. Estos índices están a nivel CIIU tres dígitos. Se ha supuesto que el índice de la rama industrial corresponde también al producto respectivo.
- (4) = (1) x $\frac{(2)}{100}$ x $\frac{38.7}{83.81}$ donde 38.7 es el tipo de cambio en 1973 y 83.81 es el tipo de cambio promedio en 1977.
- (5) = (4) + Índice de precios de Estados Unidos en 1977 con base 1973.
- (6) = (1) x $\frac{(3)}{100}$ x $\frac{38.7}{154.85}$ Donde 154.85 es el tipo de cambio en junio de 1978.
- (7) = (6) + Índice de precios de Estados Unidos en 1978 con base 1973.

ANEXO V */ EFECTOS ESTATICOS DE CORTO PLAZO, EN BASE A 1973, DE UNA LIBERALIZACION COMERCIAL

EN EL GRUPO ANDINO (EN MILES DE DOLARES) (PARA PRODUCTOS SELECCIONADOS)

RUBRO	VBP (1)	Alternativa I 1/				Alternativa II 1/					
		Reducción Nominal de Prod. (2)	Reducción Real de la Prod. (3)	Incremento de Importaciones Reducc. Consum. Prod. Adicion. de Imp. (4)	Consum. Adicion. de Imp. (5)	Incremento de Importaciones Reducc. Consum. Prod. Adicion. de Imp. (6)=(4)+(5)	Reducción Nominal de Prod. (7)	Reducción Real de la Producc. (8)	Incremento de Importaciones Reducc. Consum. Prod. Adicion. de Imp. (9)	Consumo Adicional de Imp. (10)	Aumento de Imp. (11)=(9)+(10)
TOTAL		1374856 (61.9%)	576811 (25.97%)	221641	110812	332453	1202042 (54.12%)	126914 (5.71%)	48775	26583	75358
1. Preparación y Conserv. de Carnes.	5544	3338	1322	692	346	1037	2799	291	152	83	235
2. Productos lac- teos.	15260	8304	3218	1861	931	2792	6853	708	409	223	633
3. Envasado y Conserv. de Frutas	10480	5866	2285	1288	644	1933	4861	503	284	155	439
4. Productos de Molinería	5988	2303	850	609	304	913	1828	187	134	73	207
5. Alimentos di- versos	2867	1272	472	317	158	475	1025	104	70	38	108
6. Bebidas mal- teadas.	369089	278931	118219	42485	21242	63727	245797	26021	9351	5093	14445
7. Bebidas no al- coholicas y a- guas gaseosas	100459	69457	28570	12321	6161	18482	59848	6289	2712	1477	4189
8. Tabaco	60127	47003	20185	6632	3316	9948	41831	4443	1460	796	2256
9. Textiles	283871	233019	102336	28548	14274	42821	210751	22511	6280	3429	9709
10. Confección de Textiles excep- to prend. vest.	21184	8566	3167	2220	1110	3330	6834	697	490	266	754
11. Tej. Punto	56568	24384	9124	6182	3091	9272	19563	2008	1360	743	2104
12. Prend. Vestir	20880	12337	4871	2599	1299	3898	10310	1071	571	312	883

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)=(4)+(5)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)=(9)+(10)
13. Calzado	34705	16004	6035	3936	1968	5903	12935	1329	867	473	1340
14. Artic. Papel	12725	1529	509	468	234	702	1163	112	103	56	159
15. Imprentas, Editoriales, Conex.	19199	15788	6942	1922	961	2883	14289	1526	423	231	653
16. Preparados de limpieza y Cosm	406217	335038	147416	40431	20210	60642	303497	32416	8891	4846	13737
17. Llantas, Cámar	14974	8460	3306	1846	923	2769	7021	728	406	222	628
18. Objetos Loza	1706	605	221	164	82	245	478	49	36	20	56
19. Prod. Vidrio	8837	7358	3180	892	449	1338	6662	699	196	107	303
20. Cuchillería y art. Ferret.	21497	15230	6307	2607	1303	3910	13197	1387	573	313	886
21. Acces. y Mueb. Metálicos	7978	1065	367	333	167	501	805	81	73	40	114
22. Construcc. Maq. y Equip. Agric.	1425	1160	507	146	73	219	1046	112	32	18	50
23. Maq. Equip. esp. para Indust.	994	822	361	99	49	148	745	80	22	12	34
24. Aparat. Refrig. Lav. y Costur. Domestic.	175146	112203	45205	21874	10933	32806	95196	9948	4814	2627	7441
25. Const. Maqun. y Aparat. Ind. Elec.	22882	12653	4924	2805	1402	4207	10464	1082	617	336	953
26. Equip. Radio, TV. y Comunicacion.	47604	29706	11877	5950	2975	8925	25065	2613	1309	713	2022
27. Aparat. y Accesor. Electric. Uso Dom.	12218	10683	4839	1006	503	1510	9898	1064	221	121	342
28. Aparat. Suminist. Electricos.	105218	21798	7628	6522	3261	9783	16716	1683	1439	782	2222
29. Vehic. Automot.	232434	77691	28171	21341	10671	32012	61051	6206	4701	2553	7255
30. Motocic. Bicc.	53908	8856	3067	2718	1359	4077	6735	674	597	325	922
31. Equip. Profes. y Científico.	113	34	12	9	5	14	26	3	2	1	3

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)=(4)+(5)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)=(9)+(10)
32. Art. Deporte.	343	195	76	42	21	64	162	17	9	5	14
33. Ind. Manuf. no Especific.	6650	3196	1240	778	389	1166	2589	273	171	93	264

* / Los valores aquí presentados corresponden unicamente a los productos seleccionados en la muestra, y están medidos a precios de consumidor. Estas cifras están redondeadas en miles de dólares.

(1) Alternativa I : $E_d = -0.25$; $e_s = 0.50$. Alternativa II : $E_d = -0.05$; $e_s = 0.11$

Fórmulas:

(2) y (7) : $-p S (1 + e_s)$ $(p = \frac{P_0 - P_1}{P_0})$

(3) y (8) : $q \cdot S$ $(q = \frac{Q_0 - Q_1}{Q_0})$

(4) y (9) : $p S e_s$

(5) y (10) : $p S E_d$ (S = Valor Bruto de Producción)

ANEXO VI

(1)

COEFICIENTE DE EMPLEO, VALOR OREGADO, REMUNERACIONES E IMPORTACIONES
SOBRE EL VEP INDUSTRIAL 1973

CIIU	EMPLEO/ VEP	REMUNERACIONES/ VEP	IMPORTACIONES/ VEP	VA / VEP
3111	0.047	0.077	0.070	0.362
3112	0.030	0.056	0.295	0.243
3113	0.088	0.128	0.030	0.451
3116	0.026	0.067	0.585	0.276
3121	*	0.046	0.033	0.330
3133	0.035	0.073	0.051	0.503
3134	0.072	0.193	0.019	0.637
3140	0.028	0.093	0.130	0.600
3211	*	0.084	0.043	0.229
3212	0.161	0.320	0.056	0.544
3213	0.099	0.181	0.042	0.411
3220	0.136	0.208	0.016	0.481
3240	0.122	0.170	0.058	0.509
3419	*	0.084	0.043	0.442
3420	0.093	0.267	0.221	0.591
3523	*	0.181	0.200	0.468
3551	*	*	0.496	*
3610	0.093	0.170	0.105	0.627
3620	0.140	0.287	0.151	0.667

(2)

3811	*	0.308	0.129	0.519
3812	*	0.256	0.015	0.564
3819	*	0.095	0.597	0.146
3822	*	0.162	0.187	0.470
3824	*	*	0.106	*
3829	*	0.294	0.206	0.670
3831	*	0.396	0.146	*
3832	*	0.542	0.115	0.810
3833	*	0.225	0.257	0.520
3839	*	0.212	0.162	0.527
3843	0.031	0.229	0.221	0.423
3844	0.054	*	0.291	*
3851	0.081	0.573	0.100	*
3903	*	0.146	0.130	0.421
3909	*	0.299	0.159	0.646

* No existe información para éste rubro.

PUBLICACIONES DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
DE LA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU

Libros

ADOLFO FIGUEROA, Estructura del Consumo y Distribución de Ingresos en Lima Metropolitana, 1968-1969.

Revista "Economía"

Volumen I / N° 1, Diciembre 1977.

ROBERTO ABUSADA, "Política de Industrialización en el Perú, 1970-1976".

ADOLFO FIGUEROA, "La Economía Rural de la Sierra Peruana".

ROSEMARY THORP y G. BERTRAM, "Industrialización en una Economía Abierta: El Caso del Perú en el Período 1890-1940".

ADOLFO FIGUEROA, JAVIER IGUÍÑIZ, MARIE-EVE MULQUIN, IVAN RIVERA, JOSE VALDERRAMA, "La Economía Peruana en 1976".

Volumen I / N° 2, Agosto 1978

CARLOS SEMPAT ASSADOURIAN, "La Producción de la Mercancía Dinero en la Formación del Mercado Interno Colonial".

JOSE MARIA CABALLERO, "Los Eventuales en las Cooperativas Costeñas Peruanas: Un Modelo Analítico".

JAVIER IGUÍÑIZ ECHEVERRIA, "Ciclos en la Economía Peruana y Crisis Actual: Avances de una Investigación".

PATRICK SAINT POL, "Sustitución de Importaciones, Producto Potencial y la Crisis de Coyuntura".

ADOLFO FIGUEROA, JAVIER IGUÍÑIZ, JOHN KUIPER, MARIE-EVE MULQUIN, ISMAEL MUÑOZ, IVAN RIVERA, PATRICK SAINT POL, JOSE VALDERRAMA, "La Economía Peruana en 1977".

Volumen II / N° 3, Junio 1979

HERACLIO BONILLA y ALEJANDRO RABANAL, "La Hacienda San Nicolás (Supe) y la Primera Guerra Mundial".

RUFINO CEBRECO, "Construcción de Vivienda y Empleo".

HIEP CAO y JOHN KUIPER, "El Uso de Modelos Económicos y la Planificación del Desarrollo en el Perú".

IVAN RIVERA FLORES, "La Crisis Económica Peruana: Génesis, Evolución y Perspectivas".

MAXIMO VEGA-CENTENO y NERIDE SOTOMARINO, "Niveles y Estructura de Precios en el Grupo Andino: Realidad e Implicaciones.

JOHN KUIPER, MARIE-EVE MULQUIN, IVAN RIVERA, "La Economía Peruana en 1978".

Publicaciones CISEPA

Serie: Documentos de Trabajo

- N° 8 ADOLFO FIGUEROA, "El Impacto de las Reformas Actuales sobre la Distribución de Ingresos en el Perú (1968-1972)". Julio, 1973. Publicado en Apuntes (Lima) Nro. 1, 1974; Revista Interamericana de Planificación (Bogotá), Vol. VII, N° 26, 1973; A. Foxley (ed.) Distribución de Ingresos (México: Fondo de Cultura Económica, 1974); A. - Foxley (ed.) Income Distribution in Latin America (Cambridge University Press, 1975) y en A. Figueroa y R. Webb, La Distribución del Ingreso en el Perú (Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1975).
- N° 9 MAXIMO VEGA-CENTENO, "El Financiamiento de la Pequeña Industria". Mayo 1973.
- N° 10 CESAR PEÑARANDA, "El Impacto de las Reformas Actuales sobre la Distribución de Ingresos en el Perú: Aspectos Adicionales y Comentarios". Enero, 1974. Publicado en Apuntes (Lima); Año 1 Nro. 2, 1974.
- N° 11 OSCAR MILLONES D., "La Oferta de los Productos Agrícolas Alimenticios a la Zona Urbana". Marzo, 1973.
- N° 12 ROBERTO ABUSADA-SALAH, "Propiedad Social: Algunas Consideraciones Económicas". Octubre, 1973. Publicado en Economic Analysis and Workers' Management (Belgrado), 1974.
- N° 13 LUIS PASARA, "Propiedad Social: La Utopía y el Proyecto". Octubre, 1973.
- N° 14 CESAR PEÑARANDA, "Anteproyecto de Decreto Ley de la Propiedad Social: Comentarios y Planteamientos Alternativos". Enero, 1971.
- N° 15 ADOLFO FIGUEROA, "Visión de las Pirámides Sociales: Distribución del Ingreso en América Latina". Marzo, 1974. Publicado en Ensayos ECIEL (Rio de Janeiro) Año 1 Nro. 1, 1974; Latin American Research Review, Vol. XI, N° 2 1976; El Trimestre Económico, Nro. 176, Octubre-Diciembre 1977.
- N° 16 MAXIMO VEGA-CENTENO, "Tipo de Cambio Paridades y Poder Adquisitivo en el Grupo Andino". Mayo, 1974. Publicado en Ensayos ECIEL (Rio de Janeiro) Año 1, Nro. 2, Julio, 1975.
- N° 17 JORGE TORRES Z., "Análisis de la Estructura Económica de la Economía Peruana". Mayo, 1974.
- N° 18 RUFINO CEBRECO "Sistemas Tributarios y Competencia Comercial: Estudio del Grupo Andino". Mayo, 1974.
- N° 19 MICHEL CHOSSUDOVSKY, "Hacia el Nuevo Modelo Económico Chileno-Inflación y Redistribución del Ingreso (1973-1974)". Mayo, 1974.
- N° 20 ARMANDO ZOLEZZI, "El Sistema Tributario Peruano". Mayo, 1974.

- N° 21 PATRICIA WILSON, "Influencias Institucionales en el Desequilibrio Espacial del Perú: La Regionalización de las Inversiones Públicas". Julio, 1975.
- N° 22 RUFINO CEBRECO, "El Empleo y el Desempleo en el Perú". Julio, 1974. Publicado en J. Buttari (ed.) El Problema Ocupacional en América Latina (Buenos Aires: Ediciones SIAP, 1978).
- N° 23 ROSEMARY THORP, "Industrialización en una Economía Abierta: El Caso GEOFF BERTRAM del Perú en el Período 1890-1940". Diciembre, 1974. Publicado en Economía (Lima), Vol. 1, N° 1, Diciembre, 1977.
- N° 24 JAVIER IGUÍÑIZ, "Algunas Tendencias en la División Internacional del Trabajo". Abril, 1975.
- N° 25 JOSE M. CABALLERO, "Aspectos Financieros en las Reformas Agrarias: Elementos Teóricos y Experiencias Históricas en el Perú". Mayo, 1975.
- N° 26 MAXIMO VEGA-CENTENO "El Desarrollo Económico del Perú y la Integración Andina". Julio, 1975. Publicado en E. Tironi (ed.) Pacto Andino. Desarrollo Nacional e Integración Andina. (Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1978).
- N° 27 ADOLFO FIGUEROA, "Estructura Social, Distribución de Ingresos e Integración Económica en el Grupo Andino". Julio, 1975. Publicado en Ernesto Tironi (ed.) Pacto Andino, Carácter y Perspectivas (Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1978).
- N° 28 HERACLIO BONILLA, "La Emergencia del Control Norteamericano sobre la Economía Peruana: 1850-1930". Noviembre, 1975.
- N° 29 CESAR PEÑARANDA, "Integración Andina: Dimensionamiento del Mercado Subregional y Distribución de Ingresos". Febrero, 1976. Publicado en Ensayos ECIEL (Río de Janeiro), N° 3, Agosto, 1976.
- N° 30 KENNETH JAMESON, "Industrialización Regional en el Perú". Abril, 1976.
- N° 31 ROBERTO ABUSADA-SALAH, "Utilización del Capital Instalado en el Sector Industrial Peruano". Agosto, 1976.
- N° 32 PATRICK SAINT POL, "La Inflación en el Perú: Una Interpretación". Setiembre, 1976.
- N° 33 JORGE TORRES Z., "Protecciones Efectivas y Sustitución de Importaciones en el Perú". Diciembre, 1976.
- N° 34 JOSE M. CABALLERO, "Reforma y Reestructuración Agraria en el Perú". Diciembre, 1976.
- N° 35 RUFINO CEBRECO, "Construcción de Vivienda y Empleo". Abril, 1978. Publicado en Economía (Lima), Vol. II, N° 3, Junio 1979.

- N° 36 ADOLFO FIGUEROA, "La Economía de las Comunidades Campesinas: El Caso de la Sierra Sur del Perú". Mayo, 1978. Publicado en E. Valencia, et.al., Campesinado e Indigenismo en América Latina (Lima: Ediciones CELATS, 1978).
- N° 37 IVAN RIVERA F., "La Crisis Económica Peruana: Génesis, Evolución y Perspectivas". Julio, 1978. Publicado en Economía (Lima), Vol.II N° 3, Junio 1979.
- N° 38 MAXIMO VEGA-CENTENO, "Planificación, Precios y Presupuestos Familiares: Lima: 1961-1977". Abril, 1979. Publicado en Revista de la Universidad Católica (Lima), Nueva Serie, N° 1, Agosto 1979.
- N° 39 EFRAIN GONZALES DE OLARTE, "La Economía de la Familia Comunera (El Caso de Antapampa-Cusco)". Setiembre, 1979.
- N° 40 RUFINO CEBRECO R., "Los Efectos de una Nueva Política de Protección JORGE VEGA CASTRO en el Comercio Exterior del Perú". Setiembre, 1979.
- N° 41 JOHN KUIPER, "MATOP: Un Programa Computacional para Operaciones Matemáticas". Setiembre, 1979.
- N° 42 RAUL HOPKINS, "La Producción Agropecuaria en el Perú, 1944-1969: Una Aproximación Estadística". Octubre, 1979

Serie: Ensayos Teóricos

- N° 1 ADOLFO FIGUEROA, "Algunas Notas sobre la Teoría de la Producción".
Setiembre, 1973.
- N° 2 ROBERTO ABUSADA-SALAH "Óptima Utilización del Capital Instalado en
PATRICIO MILLAN S. Empresas con Participación de los Trabajado-
res en la Gestión". Marzo, 1974.
- N° 3 MICHEL CHOSSUDOVSKY, "Análisis de Insumo-Producto". Setiembre, 1974.
- N° 4 JOSE M. CABALLERO, "Notas sobre la Renta de la Tierra". Julio, 1975.
- N° 5 JAVIER IGUÍÑIZ, "La Crítica de Georgescu-Roegen a la Teoría Económica"
Julio, 1975.
- N° 6 ROBERTO ABUSADA-SALAH, "El Nivel de Utilización del Capital Instalado
y la Especificación de la Función de Producción". Agosto, 1976.
- N° 7 JAVIER IGUÍÑIZ, "Valor, Distribución y Clases Sociales: Adam Smith,
D. Ricardo".
- N° 8 JORGE VEGA CASTRO, "Una Nota Acerca de las Interrelaciones entre Ta-
rifas Efectivas y Tarifas Nominales". Abril, 1978.
- N° 9 JORGE VEGA CASTRO, "Una Exposición de la Teoría de Protección Efecti-
va". Julio, 1978.

Pedidos al:

Departamento de Economía
Apartado 12514
Lima, 21

Teléfono: 62-2540 Anexo 256.