

Relaciones Económicas Perú – Chile:
Integración o Conflicto?

Relaciones Económicas Perú – Chile: Integración o Conflicto?

Alan Fairlie Reinoso
Sandra Queija de la Sotta



CISEPA
CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS,
ECONOMICAS, POLITICAS Y ANTROPOLÓGICAS

PONTIFICIA **UNIVERSIDAD CATÓLICA** DEL PERÚ. **90 AÑOS**

Relaciones Económicas Perú – Chile: Integración o Conflicto?

Editor: Alan Fairlie Reinoso

Autores: Alan Fairlie Reinoso
Sandra Queija de la Sotta

Impresión: R&F Publicaciones y Servicios S.A.C.
Manuel Candamo 350 – Lince, Lima - Perú

Primera edición: Marzo de 2007

Tiraje: 1000 ejemplares

El contenido de este libro no expresa necesariamente la Opinión del CISEPA – PUCP, ni compromete la posición Institucional de la Pontificia Universidad Católica del Perú

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

ISBN: 978-9972-33-383-5

Hecho el Depósito Legal N° 2007-01782

Derechos reservados

Impreso en el Perú Printed in Perú

Índice

INTRODUCCIÓN.....	13
Capítulo 1	
COMERCIO Y CONFLICTO: ENFOQUES TEÓRICOS ALTERNATIVOS.....	17
1.1. Teoría Sobre independencia Económica y Comercio.....	17
1.2. La Tesis Liberal.....	20
1.3. Críticos a la La Tesis Liberal.....	30
1.4. Balance.....	69
Capítulo 2	
EVOLUCIÓN DE INDICADORES PERÚ – CHILE: ANÁLISIS COMPARATIVO.....	75
2.1. Producto Bruto Interno	76
2.2. Total de Reservas internacionales.....	80
2.3. Indicadores de Comercio.....	82
2.3.1. Balanza Comercial de Bienes.....	82
2.3.2. Balanza Comercial de Servicios.....	85
2.3.3. Análisis de las exportaciones de Perú y Chile.....	86
2.3.3.1. Composición de las exportaciones de Perú y Chile con el mundo.....	86
2.3.3.2. Composición de las exportaciones bilaterales entre Peru y Chile.....	91
2.3.3.3. Mercados de destino de las exportaciones.....	97
2.3.4. Análisis de las importaciones de Perú y Chile.....	100
2.3.4.1. Composición de las importaciones.....	100

2.3.4.2.	Mercados de origen de las importaciones.....	101
2.4.	Flujos de Inversión Extranjera Directa (IED).....	103
2.5.	Indicadores de desarrollo.....	104
2.6.	Gasto militar.....	106
2.7.	Balance.....	108

Capítulo 3

RELACIONES COMERCIALES PERÚ - CHILE.....		111
3.1.	Participación de Chile en el Comercio de Perú.....	111
3.2.	Participación de Perú en el Comercio con Chile.....	115
3.3.	Comercio Bilateral Perú – Chile.....	118
3.4.	Un Análisis Más Desagregado del Intercambio Comercial.....	124
3.4.1.	Comercio bilateral Perú – Chile por actividad económica.....	124
3.4.2.	Comercio por Capítulos NALADISA.....	127
3.4.3.	Comercio por Partidas.....	134
3.4.4.	Productos destacados.....	146
3.4.4.1	Exportaciones de Perú a Chile.....	146
3.4.4.2	Exportaciones de Chile a Perú.....	160
3.5.	Índices.....	169
3.5.1.	Índice de Diversificación de Exportaciones.....	169
3.5.2.	Índice de Intensidad del Comercio.....	173
3.5.3.	Ventajas Comparativas Reveladas.....	176
3.5.4.	Índice de “Complementariedad”.....	185
3.5.5.	Índice de Comercio Intraindustrial (Grubel y Lloyd).....	187
3.6	Balance de las asimetrías en el comercio bilateral.....	193

Capítulo 4

INVERSIONES CHILENAS EN PERÚ.....		197
4.1.	Evolución de los flujos totales de inversión chilena.....	198
4.2.	Análisis sectorial de la inversión chilena en Perú.....	206
4.2.1.	Servicios de Energía.....	208
4.2.1.1.	Generación, transmisión y distribución eléctrica.....	208
4.2.1.2.	Distribución de combustibles.....	224
4.2.2.	Servicios de Transporte.....	227
4.2.2.1	Servicios Portuarios.....	227
4.2.2.2	Servicios de Transporte Aéreo.....	240
4.2.3.	Sector Financiero.....	252
4.2.3.1	Financieras.....	253
4.2.3.2	Leasing.....	261
4.2.3.3	Sector Bancario.....	267
4.2.4.	Sector Retail Peruano.....	272
4.2.4.1	Tiendas por Departamentos.....	275

	4.2.4.2	Supermercados.....	285
	4.2.4.3	Mercado Farmacéutico.....	293
	4.2.4.4.	Centros Comerciales.....	295
	4.2.5.	Inversiones en el sector industrial.....	297
4.3.		Balance.....	320

Capítulo 5

		EL TLC CON CHILE	335
5.1.		Antecedentes.....	335
5.2.		Análisis de principales capítulos sensibles en el TLC Perú-Chile.....	341
	5.2.1.	Análisis comparativo: APPRI y Capítulo de inversiones del TLC con Chile.....	341
	5.2.2.	Comercio Transfronterizo de Servicios.....	345
	5.2.3.	Análisis de las Medidas Disconformes a los Capítulos de Inversiones y Servicios.....	349
	5.2.4.	Mecanismo de Solución de Controversias.....	358
5.3.		Balance.....	359
		REFLEXIONES FINALES.....	363
		ANEXOS.....	367
		BIBLIOGRAFÍA.....	381

Prólogo

La inserción en el mercado internacional y la apertura de mercados, impulsada por el Perú con mucho dinamismo desde la década de 1990, han puesto a la orden del día el despliegue de acuerdos y tratados comerciales, los cuales, más allá de cumplir un papel meramente comercial, son expresión de las fuerzas que van trazando nuestra ubicación en el nuevo escenario geopolítico internacional. Entre los postulados teóricos que están tras esta liberalización tenemos la importancia que se da a este tipo de mecanismos como propulsor del desarrollo de las fuerzas productivas y del crecimiento económico de un país, así como el efecto positivo que tiene en la superación de conflictos el impulsar un amplio despliegue de relaciones comerciales.

Chile ha sido, entre los países de la región, uno de los pioneros en plantear una apertura comercial y en consolidar un modelo de desarrollo exitoso. Tanto por su cercanía geográfica como por la larga historia de conflictos, tensiones y reencuentros que nos acompaña, Chile es un país emblemático en el desarrollo de nuestras relaciones internacionales.

Avanzar en el estudio de este vínculo y en el alcance que pueden tener los tratados de libre comercio en el marco general de las relaciones bilaterales y multilaterales forma parte de los retos en los que se inscribe el exhaustivo trabajo que, desde hace varios años, viene llevando a cabo el profesor Alan Fairlie Reinoso al frente de su equipo de investigación. En el libro que ahora publicamos, *Relaciones económicas Perú-Chile: ¿integración o conflicto?*, Alan Fairlie y Sandra Queija de la Sotta ofrecen un consistente análisis de los vínculos económicos —tanto comerciales como de inversión— entre ambos países, sobre la base del cual adelantan algunas conclusiones acerca de su impacto en el conjunto de la relación.

Esta es la segunda oportunidad en la que el Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropológicas (CISEPA) apoya el trabajo de este grupo de investigación. Lo hace en cumplimiento de su función de ser un canal que promueve el debate y la reflexión para buscar interpretaciones que respondan a nuestra realidad, profundizar nuestro conocimiento sobre los alcances de la globalización y la integración económica, y abrir perspectivas que hagan posible que el Perú logre un desarrollo integral.

Augusto Castro
Presidente del Consejo Directivo
CISEPA-PUCP

Agradecimientos

Este libro es el resultado de una investigación apoyada por la Dirección Académica de Investigación de la PUCP, en el concurso anual de proyectos 2006. CISEPA auspició la publicación del mismo. Nuestro reconocimiento a ambas unidades de la PUCP, que por supuesto no tienen ninguna responsabilidad en las tesis y conclusiones que el trabajo presenta.

Agradecemos también a estudiantes y/o egresados del Taller de Integración y Desarrollo (TIDEP) de la Facultad de Ciencias Sociales de la PUCP. Sheyla Alvarado, Verónica Montalva y Cristina Tello participaron puntualmente en la sistematización de datos y construcción de algún indicador. Especialmente a Milagros Rasmussen quien participó activamente en la elaboración del tercer capítulo del libro.

Introducción

El Perú impulsó como parte de su política de liberalización y apertura de los años noventa, un conjunto de acuerdos comerciales norte-sur y sur-sur sobre los que hemos reflexionado en otros trabajos*. Pero, adquiere particular relevancia el Acuerdo de Complementación Económica con Chile (ACE-38) y las negociaciones posteriores que llevaron a un TLC con ese país. No sólo por la importancia del socio comercial, sino fundamentalmente porque existen elementos estratégicos cruciales de índole geopolítica y geo-económica. Pero, lo que hace aún más compleja la relación, es la existencia de un problema de límites marítimos pendiente.

Frente a esa situación, la posición oficial del Perú ha sido la de llevar la relación por “cuerdas separadas”. Avanzar las relaciones económicas y de cooperación bilateral, dejando por otro carril el tema de límites para que no sean un obstáculo para alcanzar el objetivo de profundizar la relación bilateral. Esta densificación de intereses comunes, debería crear las condiciones para una solución armoniosa de cualquier diferendo.

Efectivamente, hay enfoques teóricos que postulan que una mayor relación comercial es un factor clave para la disminución de conflictos. Pero, se plantean algunas pre-condiciones para que esto ocurra: principalmente el hecho que ambos países se beneficien en base a una relación simétrica. Desde el propio enfoque liberal se advierte que si se crean asimetrías pronunciadas, el efecto puede ser el inverso al previsto. Otros enfoques alternativos que provienen del realismo o neomarxismo, desarrollan modelos y estimaciones que destacan el rol determinante de las asimetrías en la generación de conflictos.

¿Cuál es el carácter de la relación económica con Chile?. Responder a esa pregunta constituye el objetivo central del libro. Luego del desarrollo teórico de los diferentes enfoques mencionados, se procede a realizar un análisis comparativo de diversas variables que presentan ambos países en los últimos 40 años. A continuación se analizan las relaciones de índole comercial: la importancia del comercio para cada uno de los socios, su evolución en los últimos años, un análisis desagregado con diferentes nomenclaturas estadísticas que llega al nivel de partidas.

Allí se puede apreciar, que a pesar de los saldos positivos recientes de la balanza comercial para el Perú, persiste un desequilibrio acumulado a favor de Chile. Asimismo, hay una gran concentración en las exportaciones peruanas, que además son fundamentalmente de productos primarios y de empresas transnacionales. En Chile se encuentra la situación opuesta: mayor diversificación en sus exportaciones y mayor valor agregado de las mismas. De modo tal que los saldos positivos peruanos se basan en minerales y otros productos cuyo precio internacional ha subido excepcionalmente en los últimos años, mientras que Chile tiene sus saldos favorables en manufacturas y servicios.

Luego se hacen estimaciones de algunos indicadores comerciales. Índices de diversificación, de intensidad, de ventajas comparadas, de complementariedad y de comercio intraindustrial. Allí se puede precisar que si bien Chile aún mantiene ventajas comparadas en productos primarios en su inserción mundial, ha tenido una importante diversificación y adquisición de ventajas en productos de mayor valor agregado. En la relación bilateral se manifiesta con nitidez su ventaja en productos manufacturados, mientras el Perú la tiene en productos primarios. Se aprecian algunos indicadores positivos de “complementariedad”(aunque con niveles bajos), pero se refieren al hecho que el Perú exporta materias primas y Chile les da valor agregado.

Esto se ratifica con los resultados de los índices de comercio intraindustrial donde el que se encuentra (también niveles bajos) no es horizontal, de bienes finales, sino vertical. La relación es predominantemente intersectorial consolidando un patrón norte –sur a favor de Chile. Las asimetrías cuantitativas encontradas en el análisis de variables agregadas, se agrava con los resultados que arroja el cálculo de los indicadores en el plano cualitativo, donde no se fortalece una saludable interdependencia sino que se produce una mayor dependencia de la economía peruana. Esto, dificultará - de mantenerse - las posibilidades del Perú de mejorar su inserción en la economía mundial como productor de manufacturas, servicios, bienes intensivos en capital humano y conocimiento.

A continuación se estudian las inversiones bilaterales. Frente a USD 4,600 millones de inversiones chilenas en el Perú, las nuestras bordean los USD 20 millones en Chile. La presencia de inversiones provenientes de Chile en todos los sectores productivos del país y su especial dinámica en los sectores estratégicos y de servicios, se analizan con detenimiento. Así, se estudia su participación y presencia en el mercado nacional, utilidades generadas y su impacto en el empleo, lo que permite hacer un balance preliminar ilustrativo del fenómeno. Pero, esa presencia y control es sustancialmente mayor. Se hace referencia a sectores como distribución, servicios aéreos, energía, industrial, etc. Las asimetrías son manifiestas y recientes, y el trabajo cuantifica algunas de ellas.

Finalmente, se estudia el TLC recientemente firmado por los poderes ejecutivos de ambos países. Se comparan los compromisos asumidos con aquellos del ACE 38 y también con los del TLC con EEUU. Se puede apreciar que todas las demandas chilenas para cautelar sus intereses basados en profundizar los compromisos en servicios, inversiones, solución de controversias, fueron aceptadas. Además, con concesiones similares a las que se hicieron a la

mayor potencia de la Tierra. Los temas centrales para el Perú, como es el caso de propiedad intelectual, no han sido siquiera considerados para su discusión.

De forma tal que, el TLC lo que hace es consolidar las asimetrías que identificamos en el trabajo, y al profundizar los compromisos en temas como inversiones (nueva definición de inversión e inversionista, expropiación indirecta, etc), crea condiciones para la generación de nuevos conflictos. Al hacer un balance de los resultados empíricos que encontramos en el libro, nos parece que la tesis liberal no es la que se aplica para entender la situación bilateral, sino que al margen de la voluntad de sus impulsores, puede estar creando las condiciones para nuevos momentos críticos de la relación. Si esto es así, lo más recomendable sería abandonar la política de cuerdas separadas y proceder a resolver los problemas pendientes para retomar luego la relación económica, esta vez reduciendo las asimetrías. Sólo en ese nuevo contexto se podría pensar en la bondad de la tesis liberal para una relación tan complicada como la existente con el vecino del sur

Fairlie, Alan (2005). “Relaciones Comerciales con la Unión Europea en el Spaghetti-Bowl de la CAN”. Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) y Secretaría General de la Comunidad Andina. En: www.latn.org.ar/pdfs/fairlie_ue.pdf.

Fairlie, Alan (Edit.). (2006a) “Países Andinos Frente al TLC y la Comunidad Sudamericana de Naciones”. LATN, Fundación Friedrich Ebert. En: <http://www.fes.org.pe/productoi.php?e=1&c=3>

Fairlie, Alan (2006b). “La Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea”. En: “América Latina y la Unión Europea. Estrategias para una Asociación Necesaria”. Icaria. Barcelona.

Fairlie, Alan; Queija, Sandra; y Rasmussen, Milagros (2006c). “Tratado de Libre Comercio Perú – EEUU: Un Balance Crítico”. CISEPA, LATN. En: www.pucp.edu.pe/invest/cisepa/docs/l_tlc.pdf

Fairlie, Alan (2007). “Acuerdos regionales en Sudamérica: entre la integración y la fragmentación”. En: Coyuntura: Análisis Económico y Social de Actualidad. Lima: CISEPA, Pontificia Universidad Católica del Perú, año 3 número 10.