

ERNESTO GUEVARA / FABIÁN NOVAK
(COORDINADORES)

EL PERÚ Y EL COMERCIO INTERNACIONAL



Capítulo 1



FONDO
EDITORIAL

El Perú y el comercio internacional

Ernesto Guevara y Fabián Novak (coordinadores)

© Ernesto Guevara y Fabián Novak, 2010

© Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2015

Av. Universitaria 1801, Lima 32, Perú

Teléfono: (51 1) 626-2650

Fax: (51 1) 626-2913

feditor@pucp.edu.pe

www.fondoeditorial.pucp.edu.pe

Diseño, diagramación, corrección de estilo
y cuidado de la edición: Fondo Editorial PUCP

Primera edición: diciembre de 2010

Primera reimpresión: febrero de 2015

Tiraje: 500 ejemplares

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

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2015-01853

ISBN: 978-9972-42-946-0

Registro del Proyecto Editorial: 31501361500138

Impreso en Tarea Asociación Gráfica Educativa
Pasaje María Auxiliadora 156, Lima 5, Perú

INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL PERUANO (O ¿EN DEFENSA DE ESTE?)

Ricardo Paredes

1. INTRODUCCIÓN

Si revisamos la política comercial y el desempeño del comercio exterior del Perú de los últimos cuarenta años, se pueden diferenciar principalmente dos etapas.

La primera está marcada por la dinámica del «péndulo» que ha caracterizado la política económica peruana en general; es decir, vaivenes entre periodos proteccionistas e intentos de apertura comercial, dependiendo de los diferentes gobiernos, y que culmina con la reforma de la década de 1990¹.

La segunda se caracteriza por la consolidación de la apertura comercial y una voluntad de cada vez mayor integración al mundo, con elementos de lo que prefiero llamar un «activismo positivo», es decir, una agresiva agenda de negociaciones comerciales y un empeño en mejorar la competitividad transversal de toda la economía en lugar de aplicar subsidios, exoneraciones o preferencias sectoriales que abundaron en la primera etapa.

No obstante, la crisis económica y financiera que está impactando a la economía global en 2008 y 2009 ha causado una importante reducción del comercio internacional, tanto en términos de valor como en volumen. El Perú no ha estado aislado de este efecto, al igual que los países en desarrollo en general, y hasta setiembre de 2009, su comercio (medido como la suma de las exportaciones e importaciones totales de bienes) había decrecido en 30% con respecto al mismo periodo del año anterior, debido principalmente a la menor demanda de sus principales socios.

Si a este escenario se suma la negativa tendencia de un mayor número de medidas de protección aplicadas en el exterior y la presión por estas medidas en el ámbito

¹ Es preciso aclarar que los años de la reforma pueden constituirse como una etapa en sí misma; sin embargo, con el objetivo de resaltar lo que denominamos la «segunda etapa», tomamos estos años como una especie de transición entre el último «movimiento pendular» y la consolidación de la apertura.

interno, podríamos llegar a preguntarnos si no estaremos presenciando los albores de lo que Bhagwati llamaría un tercer periodo de *export pessimism*².

En este estudio vamos a revisar la evolución del comercio peruano y las políticas comerciales implementadas en los últimos cuarenta años, a la luz de las principales estrategias de desarrollo económico que han marcado a los países en desarrollo. Con respecto a lo que denominamos «primera etapa», existe importante literatura que reseña y evalúa sus principales aspectos, por lo que haremos una breve pero necesaria revisión de sus principales hallazgos y características. En la «segunda etapa» de la consolidación de la apertura comercial, discutiremos acerca de sus orígenes y sus principales características y resultados. Posteriormente, analizaremos si estamos *ad portas* de una tercera etapa de pesimismo con respecto al desempeño de las exportaciones de los países en desarrollo, y del Perú en particular, y finalizaremos presentando elementos de la agenda interna pendiente para aumentar nuestra competitividad y aprovechar los TLC.

Como punto previo me gustaría esclarecer dos aspectos que, a mi modo de ver, no son tan evidentes para el público en general:

- i. El primero es que, cuando se habla de «política comercial», no es correcto pensar que se trata de un conjunto de medidas independiente o autocontenido; al contrario, la política comercial (y sus medidas) conforma un engranaje de un sistema mayor que conocemos como política económica, compuesta también por otros engranajes, como el fiscal, el monetario, el laboral o el financiero, entre otros.

Puede resultar obvio, pero me parece necesario detallar que, al ser componentes de un mismo sistema, estas políticas están estrechamente interrelacionadas, y el desequilibrio de una debería afectar perniciosamente al resto. Por ejemplo, serios desequilibrios monetarios tendrán sus efectos en el tipo de cambio, lo que eventualmente puede afectar el desempeño del comercio exterior, al igual que leyes laborales sumamente restrictivas restan competitividad a nuestras empresas en el exterior.

- ii. El segundo punto tiene que ver el diseño y establecimiento de la política comercial, no solo como un proceso económico sino también político; por ende, es muy importante tomar en consideración el contexto histórico tanto internacional como doméstico.

² Este concepto se explicará posteriormente. Baste decir en este punto que, de acuerdo con Bhagwati, el *export pessimism* generó el modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

2. PRIMERA ETAPA: DEL PÉNDULO A LA REFORMA³

De acuerdo con Abusada *et al.* (2001), a mediados del siglo XX el Perú era una economía pequeña, con un alto grado de apertura y dinamismo y con altas tasas de crecimiento bajo un modelo exportador. No obstante, los autores señalan que estas tasas de crecimiento estaban sujetas a grandes fluctuaciones ligadas al auge y posterior declive de materias primas de exportación, como los minerales, el guano y el azúcar en su oportunidad. Otro aspecto que resaltan es que este modelo exportador estuvo vigente durante casi toda nuestra historia republicana.

El primer cambio de timón en esta etapa pendular peruana lo vemos a mediados de la década de 1960, cuando el Perú comienza aplicar un modelo de industrialización o de «desarrollo hacia adentro», cuya piedra angular fue la política de sustitución de importaciones - ISI (Abusada *et al.*, 2001).

Tedesco & Barton (2004) recuerdan que algunos países del Cono Sur, como Chile, Argentina y Uruguay, que compartían con Perú el mismo perfil exportador de materias primas desde su independencia, ya se habían iniciado fuertemente en este proceso ISI desde el final de la Segunda Guerra Mundial, por lo que Perú recién habría participado en lo que Hira (2007) denomina como la «segunda fase» del ISI o ISI2, entre las décadas de 1950 y 1980.

Vale la pena profundizar sobre este punto, porque las bases conceptuales de este modelo marcaron profundamente las políticas comercial e industrial de nuestros siguientes treinta años y todavía son traídas a colación, aunque afortunadamente cada vez menos.

2.1 El primer *export pessimism* y la teoría de Prebisch sobre el desarrollo en América Latina

De acuerdo con Bhagwati (1988), un primer *export pessimism* o visión negativa acerca de las perspectivas de las exportaciones de los países en desarrollo caracterizó el pensamiento de los más influyentes economistas especializados en desarrollo y hacedores de política en los países en desarrollo luego de la Segunda Guerra Mundial. Entre ellos destacan Raúl Prebisch y Ragnar Nurkse.

En su primer escrito sobre el problema del desarrollo para América Latina⁴, Prebisch (1949) empieza dividiendo a la comunidad internacional en dos partes: la

³ Abusada *et al.* (2001) y Paz Soldán & Rivera (2000) hacen una muy buena revisión de esta etapa a escala doméstica.

⁴ La relevancia de reseñar el pensamiento de Prebisch queda fuera de discusión en la medida en que se le atribuye la autoría de la primera teoría de desarrollo específicamente para América Latina y por

comunidad de naciones industriales o «centros industriales» que están autosostenidas en su desarrollo tecnológico, y la comunidad de los países en desarrollo o la «periferia», cuyo rol principal había sido el de suministrar alimentos y materias primas a los grandes centros industriales.

La tesis de Prebisch utiliza como punto de partida la teoría económica clásica sobre el comercio internacional y basa su análisis sobre las estructuras y funciones que existían entre los países de la periferia y los más desarrollados centros industriales.

Según Prebisch, «el razonamiento acerca de la ventajas económicas de la división internacional del trabajo es inobjetable. Pero suele olvidarse que se basa sobre una premisa terminantemente contradicha por los hechos».

Esta premisa señala que los frutos del progreso tecnológico (o mayor productividad, la base del desarrollo económico) se reparte parejamente entre toda la colectividad, ya sea a través de reducciones de precios o por un alza equivalente en los ingresos. Mediante el comercio internacional, las ventajas comparativas y la especialización, los países de producción primaria obtendrían su parte de aquel fruto, por lo que «no necesitarían industrializarse».

Prebisch explica que esta premisa es consistente si por «colectividad» solo se entiende al conjunto de los grandes países industriales, en los que se comprobaba que el fruto del progreso técnico era retenido dentro de sí mismos y distribuido entre todos los grupos y clases sociales a través de sueldos y utilidades (Frankenhoff, 1962). Sin embargo, no existiría la misma consistencia «si el concepto de colectividad también se extiende a la periferia de economía mundial».

El problema básicamente era que la periferia no recibía su parte de estos beneficios del progreso tecnológico generado en el centro, ya que, en términos relativos, para ellos los precios no bajaban ni los ingresos subían. Es más, sus mismos incrementos de productividad se trasladaban al centro. Por lo tanto, las masas que vivían en la periferia se encontraban en un círculo vicioso de poca productividad y bajo ahorro interno⁵.

la influencia preponderante que llegó a tener en las políticas económicas de la región como secretario ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de la ONU.

⁵ Frankenhoff explica este enunciado señalando que los países de la periferia ahorran no más de un 4% o 5% de su ingreso nacional (versus 10% o 15% de los del centro) y que estaban sujetos a extremas variaciones en sus precios de exportación por las condiciones de competencia en el mercado mundial. Debido a esta inestabilidad, el poco capital que podían acumular sus pequeñas élites era trasladado a los centros industriales.

El primer *export pessimism* posguerra que señala Bhagwati sobre las concepciones de Prebisch⁶ se puede identificar en los siguientes argumentos de su primer documento:

- Tendencia negativa en la evolución de los términos de intercambio⁷ de la periferia, que también se traduce en un crecimiento del ingreso medio menor que el de los países del centro industrializado.

Prebisch observó que, a pesar del progreso tecnológico de los centros industriales y la mayor productividad lograda, los precios de los productos manufacturados no bajaron en relación con las materias primas como predecía la teoría, sino todo lo contrario: los productos industriales eran cada vez más caros que las materias primas. Asimismo, señala que la diferencia entre los precios industriales y su menor costo se iba a los salarios y utilidades de los agentes en los centros industriales.

Esto se explica porque en los centros industriales la masa laboral industrial y las empresas están mejor concentradas y organizadas, por lo que los sindicatos y corporaciones están en suficiente control de los precios para evitar su caída a pesar de las crisis. En cambio, los precios de los productos de la periferia son altamente sensibles a las condiciones del mercado mundial, es decir, son rápidamente elásticos a los cambios de demanda (por ejemplo, recesiones) u oferta.

Es más, Prebisch explica que en los periodos de crisis de los centros industriales, cuando los beneficios tienen que reducirse, la presión se desplaza a la periferia «con mayor fuerza que la naturalmente ejercible, de no ser rígidos los salarios o los beneficios en el centro, en virtud de las limitaciones en la competencia. Cuanto menos pueden comprimirse así los ingresos en el centro, tanto más tendrán que hacerlo en la periferia».

- Pesimismo con respecto al crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo (periferia) y las posibilidades de que este desempeño se traduzca en desarrollo. Como muestra:

Así, en otros tiempos, antes de la gran depresión, los países de América Latina crecieron impulsados desde afuera por el crecimiento persistente de las exportaciones. Nada autoriza a suponer, al menos por ahora, que este fenómeno

⁶ Bhagwati (1988) señala que el *export pessimism* de Nurske se basa en la concepción de que los mercados externos simplemente no podrían absorber importaciones en la escala suficiente a medida que los países en desarrollo aceleraran su desarrollo.

⁷ Precio de las exportaciones / precio de las importaciones; en este caso, precio de las materias primas versus precio de los productos manufacturados.

vaya a repetirse, con análoga intensidad, salvo casos particulares. Ya no se presenta la alternativa entre seguir creciendo vigorosamente de ese modo, o bien crecer hacia adentro, mediante la industrialización. Esta última ha pasado a ser el modo principal de crecer (Prebisch, 1949).

Luego de este análisis, ¿qué solución presentó Prebisch a este doble desafío para los países de la periferia: alcanzar mayor progreso tecnológico per cápita y retener los beneficios del incremento de la productividad para lograr un desarrollo equilibrado?

Como es extensamente conocido, la respuesta de Prebisch y de sus seguidores a este doble desafío fue la industrialización de la región latinoamericana. Pero este primer documento fue principalmente una identificación y análisis de los problemas de desarrollo de la región.

Los esbozos de solución fueron bastante limitados; por ello, la sugerencia de una política de sustitución de importaciones por parte de los gobiernos solo se enunció como una opción de política anticíclica⁸ en circunstancias de caídas en el ingreso por exportaciones debido a crisis en los centros industriales.

Incluso Bhagwati (1988), coligiendo de la argumentación de Prebisch que los términos de intercambio para los países de la periferia tendrían una tendencia negativa a pesar de las políticas que implementasen, consideró que los productores de estos países habrían tenido todos los incentivos para responder a este poderoso indicador del mercado (los cambios de precios relativos) a través de su industrialización por su propia voluntad y recursos, lo cual hubiera hecho que la protección (aranceles) o promoción (subsidios domésticos) fueran innecesarias o injustificadas. La clase de pesimismo del Prebisch de este primer documento no justificaba el proteccionismo que fue utilizado por sus seguidores.

2.2 Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)

No obstante, la teoría de Prebisch se profundizó a lo largo de casi diez años y dos documentos posteriores⁹. En el tercero, del año 1958 y que fuera presentado para discusión ante la *American Economic Review*, ya profundiza en su propuesta de solución al problema del crecimiento económico de la periferia.

⁸ Prebisch incluso propuso también una política fiscal anticíclica basada en inversiones públicas que serían financiadas sobre la base de superávits fiscales obtenidos de periodos de auge (algo similar a lo intentado en el Perú con el Plan de Reactivación Económica). No obstante, consideró políticamente difícil ahorrar superávits en países con tantas necesidades.

⁹ Para una buena síntesis de la evolución de su teoría en los tres documentos señalados, revisar Frankenhoff (1962).

Esta consiste en la combinación de tres elementos: (i) industrialización, propuesta como el necesario complemento al progreso técnico en el área de producción de productos primarios para evitar el desempleo; (ii) proteccionismo, dirigido a apoyar la industrialización y así lograr crecimiento económico, y (iii) mercado común regional, para lograr crecimiento en el ámbito regional en lugar del nacional (economías a escala, especialización, réplica de la dinámica entre los centros industriales, etc.).

Cabe preguntarse: ¿cómo evoluciona su concepción acerca de la importancia de las políticas de sustitución de importaciones? Ya vimos que, en su primer documento, esta era solo una opción de política anticíclica; no obstante, evoluciona hasta llegar a tener un rol importante para los objetivos de política de Prebisch. Veamos.

Partamos de que Prebisch explica que la industrialización en la periferia era necesaria por dos aspectos:

- Desde el punto de vista doméstico, había una estrecha relación entre industrialización y desarrollo tecnológico en las actividades primarias, eran partes del mismo proceso. Prebisch señala que «el progreso tecnológico en las actividades de exportación de los países de la periferia han sido un indudable estímulo en su crecimiento. Pero si este proceso es extendido a otras actividades primarias para consumo interno, donde la productividad es usualmente baja, y la industria no es desarrollada para absorber el exceso de mano de obra, el inevitable resultado sería más desempleo escondido o desempleo abierto».
- Desde el punto de vista del comercio internacional, Prebisch observa que existen disparidades de las elasticidades ingreso entre la periferia y el centro que interactuarían en contra del crecimiento de la periferia. Comenta que «es un hecho bien establecido que la elasticidad ingreso de demanda por importaciones de materias primas latinoamericanas por parte de los centros es generalmente menor que la elasticidad ingreso de la demanda de los latinoamericanos por productos de los centros». Por lo tanto, ante aumentos del ingreso similares en ambas comunidades, la demanda por productos industriales crecería más que la demanda por materias primas.

Es precisamente sobre este último punto que Prebisch considera la sustitución de importaciones (el incremento de la proporción de productos originarios de fuentes domésticas y no necesariamente la reducción del ratio de las importaciones en comparación con el ingreso total) como la «única manera de corregir los efectos de esta disparidad en la elasticidad del comercio exterior sobre el crecimiento de la periferia».

Relacionando el concepto de sustitución de importaciones (acentuándolo en cierta medida) con el elemento del «proteccionismo», se puede decir que, siendo la industrialización un objetivo de política, Prebisch concluye que el proteccionismo

(o subsidios) aparenta ser una forma de solución más simple y directa en la medida que limita el ajuste a aquellas nuevas ramas industriales que deberían ser desarrolladas durante un periodo determinado, en comparación con medidas más transversales que afectan todo el sistema de precios, como una depreciación del tipo de cambio.

Asimismo, considera que la protección es el instrumento adecuado para corregir los efectos de la disparidad de ingreso, la elasticidad de la demanda de exportaciones en los centros industriales y de importaciones en la periferia¹⁰.

Por lo que vemos, a estas alturas la sustitución de importaciones estaba completamente sustentada y sus instrumentos prácticamente definidos. Antes de entrar a su implementación en el caso peruano, es relevante definirla conceptualmente en términos económicos con mayor precisión, ya que ello nos servirá de base para posteriores análisis.

Definición conceptual de una estrategia de sustitución de importaciones. Bhagwati (1988) reconoce que, aunque el primer *export pessimism* posguerra era injustificado (por motivos que explicaremos posteriormente), brindó la bases racionales para la aplicación de políticas comerciales de «desarrollo hacia adentro» en varios países en desarrollo, como restricciones comerciales para proteger industrias que habían crecido fortuitamente en Latinoamérica como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial.

Las políticas de «sustitución de importaciones» (IS) se basan fundamentalmente en incentivos o «señales» a los productores y se definen como la adopción de un tipo de cambio efectivo para las exportaciones de un país (EERx) que es menor que el correspondiente para las importaciones de dicho país (EERm)¹¹, es decir $EERx < EERm$.

En el caso de las exportaciones, el tipo de cambio efectivo (EERx) incluiría no solo los soles que se reciben por cada dólar de exportación (tipo de cambio nominal) sino también los soles provenientes de cualquier subsidio a las exportaciones, devolución de impuestos y cualquier asignación especial que incentive esta actividad.

De manera similar, el tipo de cambio efectivo para las importaciones (EERm) consistiría en los soles que se usarían por los productos que se importan (tipo de cambio nominal) más los soles que se usarían por todo arancel, sobretasa resultante de restricciones cuantitativas u otros cargos contra las importaciones. En realidad, en lugar de ser un monto que reciben los productores, es el cálculo de la protección real que tendrían respecto del mercado y competencia externos, y que los incentivaría a producir para el mercado interno.

¹⁰ Frankenhoff (1962) nos presenta una muy completa explicación de este razonamiento, que se basa en la continua crítica de Prebisch a la relevancia del argumento económico clásico de las ventajas comparativas aplicado a la realidad latinoamericana. Industrialización en la periferia no es solo cuestión de costos comparativos, según Prebisch.

¹¹ Esta es la definición utilizada por la mayoría de académicos especializados en comercio internacional.

Una estructura de incentivos como la señalada ($EER_x < EER_m$) constituye un «desincentivo a las exportaciones» o un incentivo neto a sustituir importaciones con respecto a lo que los precios internacionales dictarían o producir para vender internamente. En cambio, si $EER_x = EER_m$, el desincentivo a las exportaciones se eliminaría, lo cual se conoce como una estrategia comercial de «promoción de exportaciones».

En resumen:

- $EER_x < EER_m$ estrategia de sustitución de importaciones
- $EER_x = EER_m$ estrategia de promoción de exportaciones
- $EER_x > EER_m$ estrategia de ultra promoción de exportaciones

2.3 Implementación de la ISI en el Perú¹²

Como ya vimos, la ISI se implanta en el Perú a mediados de la década de 1960, llega a sus niveles extremos a partir de la dictadura militar y mantiene sus principales características hasta inicios de la década de 1990, con algunos muy breves episodios (o fallidos intentos) de apertura, por ello la denominación de «péndulo».

En concreto, el «set de medidas» en el que se plasmó esta estrategia de crecimiento hacia adentro en el Perú fue el siguiente:

- Medidas arancelarias y paraarancelarias orientadas a limitar las importaciones y el comercio exterior.
- Menores aranceles a la importación de insumos y bienes de capital requeridos por las industrias que se quería proteger (elevación de protección efectiva).
- Las medidas no arancelarias consistieron fundamentalmente en permisos, licencias, cuotas y prohibiciones para importar.
- Tipos de cambios diferenciados para favorecer el ingreso de ciertos productos.
- Otorgamiento de subsidios a los sectores protegidos.

El objetivo de esta estrategia fue proteger a las «industrias nacientes», que inicialmente no tenían ventajas competitivas, pero que con la protección del Estado se fortalecerían para competir internacionalmente. A continuación revisaremos los aspectos más resaltantes de estos años.

a. Dictadura militar (1968 - 1980)

Este régimen no solo llevó la ISI a los extremos como indicamos, sino que también la dotó de un carácter nacionalista que estatizó un gran número de industrias consideradas estratégicas, además de impedir la participación del capital privado

¹² Para una revisión más detallada de las medidas implementadas, ver Abusada *et al.* (2001) y Paz Soldán y Rivera (2000).

nacional y extranjero en actividades que iban desde el acero y la generación eléctrica hasta el papel y pesca, el transporte y comercialización interna y externa (Abusada *et al.*, 2001).

Hubo una extrema protección a la producción doméstica y, por ende, un marcado sesgo antiexportador. El resultado fue completamente el contrario: un pobre desempeño sectorial industrial, bajas tasas de crecimiento para la economía en su conjunto y creciente inestabilidad generada por desequilibrios macroeconómicos que se generaron.

Con Morales Bermúdez, la dictadura militar reconoció lo inadecuado de su política industrial y la inconveniencia de su política comercial. Se dismanteló el «registro» y hubo una sustancial disminución de otras barreras paraarancelarias, pero se mantuvieron niveles arancelarios relativamente altos y hubo una gran dispersión. No obstante, se dio un importante aumento en el comercio, y con la Ley de Promoción de las Exportaciones no Tradicionales (que les otorgaba beneficios tales como un régimen laboral bastante más flexible que el general¹³ y, por ende, reducía en algo el sesgo antiexportador de la política comercial) emergió un sector de exportaciones no tradicionales.

b. Gobierno de Belaunde (1980 - 1985)

Se inició impulsando la liberalización. Se eliminaron casi totalmente los ítems incluidos en la lista de prohibiciones y se siguieron recortando las restricciones paraarancelarias. En una acción que pareció audaz en su momento, se estableció un tope arancelario de 60% y se redujo drásticamente el número de artículos que ingresaban al país con un arancel de 0%, con el fin de disminuir la protección arancelaria efectiva que tenían algunos sectores privilegiados.

Incluso el Ministerio de Economía estableció objetivos de reducción arancelaria gradual, para adecuar la política industrial y comercial hacia un esquema menos centrado en la sustitución de importaciones y más volcado a la exportación de manufacturas.

Lamentablemente, el intento de reforma comercial no estuvo acompañado por reformas en las áreas laboral, financiera y fiscal¹⁴. El nivel de gasto público empezó a incrementarse por encima del los ingresos fiscales, lo que dio pie a una severa crisis económica marcada por el fenómeno El Niño de 1983 y la crisis de la deuda latinoamericana de 1982. En 1983, el PBI cayó en 12%.

¹³ Este es un claro ejemplo de la inconsistencia que puede existir entre la política comercial y otros engranajes de la política económica, como la laboral.

¹⁴ Ver la nota anterior.

El gobierno de Belaunde tuvo que retroceder en la reforma y terminó aplicando nuevas medidas paraarancelarias, como licencias previas a la importación, elevación arbitraria de tasas arancelarias para algunas industrias y otorgamiento arbitrario de liberaciones arancelarias para diversas categorías de importación, entre otras medidas.

c. Gobierno de García (1985 - 1990)

Profundizó estas políticas y las distorsiones que generaban y «agregó un inusitado elemento de corrupción alrededor de comercio administrado» (Abusada *et al.*, 2001). En el campo comercial, se multiplicaron los mecanismos de restricción (mayores aranceles, licencias previas, cuotas de importación y prohibición de las importaciones), y elevó los niveles de protección a la industria. Adicionalmente, se aplicó un régimen de tipos de cambio múltiples para importaciones que encarecía la importación de ciertos productos y abarataba las de otros, y se aumentaron los subsidios canalizados a través de la banca de fomento industrial.

En resumen, el régimen comercial peruano entre 1968 y 1990 se caracterizó por lo siguiente (Paz Soldán & Rivera, 2000):

- Alto nivel y dispersión arancelaria.
- Prohibiciones a la importación de 540 partidas y restricciones a más de 4 700 partidas a través de licencias de cambio, licencias previas a la importación y registro de importadores.
- Monopolio estatal en la importación y comercialización de diversos productos, especialmente agropecuarios.
- Control de la tenencia de divisas (en algunas ocasiones era delito tener dólares dentro o fuera del país) y fijación del tipo de cambio en niveles múltiples, según el uso.
- Fomento distorsionado de las exportaciones mediante transferencias como el CERTEX y líneas de crédito a tasas de interés menores que las internacionales.
- Restricciones a la exportación de alimentos para proteger el consumo interno.

2.3.1 ¿Se justificaba el ISI? En el Perú, ¿dio los resultados esperados?

De acuerdo con Bhagwati (1988), el primer *export pessimism*¹⁵ posguerra mundial implícito en las teorías de Prebisch y Nurkse no estaba justificado; por ende, estrategias como la sustitución de importaciones o el «desarrollo hacia dentro» tampoco.

¹⁵ Para ser más claros, Bhagwati (1988) define el primer pesimismo como el que considera que las exportaciones de los países en desarrollo están limitadas por fuerzas determinadas por el mercado o cambios en los procesos de producción que no las benefician; en cambio, el segundo pesimismo se funda en la creciente amenaza proteccionista de los países desarrollados a partir de mediados de la década de 1980.

Para demostrarlo, en su escrito *Export - promoting trade strategy: Issues and Evidence* de 1988, nos presenta los contundentes hallazgos de varios estudios sobre el desempeño de los países que siguieron políticas de sustitución de importaciones, en comparación con los que se inclinaron por una estrategia de promoción de exportaciones (por ejemplo, países como nuestros «sospechosos comunes» tigres asiáticos Hong Kong, Singapur, Corea y Taiwán) (Little, Scitovsky & Scott, 1970; Balassa, 1971; Bhagwati, 1978; Krueger, 1978 y Donges, 1976).

- Contra el argumento de la tendencia negativa de los términos de intercambio, Bhagwati señala que el periodo posguerra mostró un dramático cambio en la composición de las exportaciones de los países en desarrollo proexportadores hacia las manufacturas. Estas crecieron en más de tres veces durante el periodo 1955 - 1978 y representaron un 25% del total de sus exportaciones. El monto de exportación de manufacturas estaba cercano a las otras exportaciones no relacionadas con el petróleo, como alimentos, minerales y materias primas agrícolas.

Otro hallazgo importante fue que, durante la década de 1960, las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo crecieron casi el doble de rápido que el ingreso de los países industriales. La expansión del comercio de los países en desarrollo durante las décadas de 1950 y 1960 ocurrió mientras las protecciones de los países industriales disminuían a través de la reducción de aranceles y eliminación de cuotas. Aun en la complicada década de 1970, las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo crecieron más de cuatro veces más rápido que el ingreso de los países industriales (Riedel, 1984).

- Contra el argumento de las limitaciones que enfrentarían las exportaciones de los países en desarrollo, Bhagwati señala que no solo el comercio mundial creció rápidamente durante las décadas de 1950 y 1960, sino que lo hizo aún más rápido que el ingreso mundial. Las tasas de crecimiento, tanto en producción como en comercio, no tenían precedentes por tan largos periodos¹⁶. Además, resalta que las economías que cambiaron rápidamente a una estrategia de promoción de exportaciones experimentaron una mejora sustancial en el desempeño de sus exportaciones.

¹⁶ En este punto, Bhagwati nos muestra un cuadro que compara los crecimientos promedio anuales del producto y comercio mundial durante diferentes periodos entre 1953 y 1983. Durante el periodo 1953-1963, el producto mundial creció un promedio anual de 4,3%, mientras el comercio mundial creció 6,1%; durante el periodo 1963-1973, el producto mundial creció un promedio anual de 5,1% versus un 8,9% del comercio, y finalmente, en el periodo 1973-1983, el producto mundial creció un promedio anual de 2,5% versus 2,8% del comercio mundial.

Por su parte, Edwards (1995) nos presenta un muy buen resumen sobre por qué la estrategia de sustitución de importaciones fue considerada un fracaso abismal:

- El excesivo proteccionismo de esta estrategia y los controles gubernamentales generalizados (altos aranceles, barreras no arancelarias, cuotas, permisos, licencias, etc.) incentivaron enormemente las actividades de «búsqueda de renta» (*rent - seeking* o mercantilismo, como también se le llama en el Perú) y crearon rígidas estructuras económicas, incapaces de reaccionar rápidamente a las cambiantes condiciones de la economía mundial.
- En muchos países, la combinación de crecientes presiones sobre el presupuesto del sector público y sistemas de recaudación de impuestos ineficientes redujo las posibilidades del gobierno de proveer servicios sociales (salud, educación, seguridad, etc.) eficientemente, lo cual generó un incremento en el grado de inequidad en la región. Según Edwards, para fines de la década de 1970, la región latinoamericana tenía de lejos la distribución del ingreso más inequitativa en el mundo.
- Como resultado de una débil estructura de finanzas pública, más y más países se vieron forzados a seguir el camino inflacionario en un intento para cubrir déficits.
- Las exportaciones fueron fuertemente desincentivadas y apenas crecieron entre 1960 y 1980. Además, el retorno a la inversión era bajo.

2.3.2 ¿Y cuáles fueron los resultados en el Perú?

Paz Soldán & Rivera (2000), quienes presentan interesantes cuadros sobre el desempeño económico general y sectorial para el periodo 1970 - 1990, concluyen que:

[...] las políticas de sustitución implementadas [...] tuvieron un impacto sumamente negativo en el desempeño de la economía peruana [...] generaron el estancamiento de la actividad productiva y de las exportaciones, disminuyeron la eficiencia de la economía, y afectaron el bienestar de los consumidores. Las medidas proteccionistas, conjuntamente con las políticas macroeconómicas aplicadas y el elevado intervencionismo estatal, provocaron el colapso de la economía peruana a fines de la década de los ochenta. [...] no generaron la industrialización del país, sino que más bien crearon una industria débil e incapaz de competir internacionalmente. Las políticas de promoción a las exportaciones no tradicionales promovieron la creación de empresas ineficientes, totalmente dependientes de la ayuda estatal para poder competir internacionalmente.

2.4 La reforma comercial. Camino a la consolidación de la apertura¹⁷

Las políticas implementadas en el primer gobierno del presidente Alan García nos llevaron al colapso económico, a un extremo del péndulo tal que poco optimismo se podía prever en el futuro próximo.

El nuevo «régimen de 1990 encontró un país al borde de la desintegración y sin recursos fiscales ni reservas que permitieran al menos la implantación de un programa ordenado de reconstrucción [...] la profundidad de la crisis ofrecía la oportunidad de aplicar políticas radicales. En cierto modo, la nueva política económica fue definida fundamentalmente por la ausencia de opciones» (Abusada *et al.*, 2000).

En este contexto tan difícil, la reforma comercial formó parte de un conjunto de medidas cuyos principales objetivos eran la estabilización de la economía (control de la hiperinflación, el déficit fiscal, el drenaje de reservas, la eliminación de los tipos de cambio múltiples y la liberalización del mercado cambiario), la liberalización del mercado de bienes y el mercado de capitales conjuntamente y las reformas estructurales (mercado laboral, seguridad social, reforma tributaria, sistema financiero y redefinición del rol del Estado a través de la puesta en marcha de un amplio programa de privatización) para convertir al Perú en una economía de mercado¹⁸.

2.4.1 Reforma comercial (de la literatura existente)

Existe literatura bastante completa sobre las medidas específicas que se tomaron para llevar a cabo la reforma comercial y de aduanas y sus efectos en el corto y mediano plazo (Paz Soldán & Rivera, 2000 y Abusada *et al.*, 2001)¹⁹.

Para los efectos del artículo, un buen resumen de Abusada *et al.* (2000) es que:

[...] la liberalización comercial se adoptó de manera rápida y abarcó tanto la disminución de tasas arancelarias y su dispersión, como la eliminación casi total de

¹⁷ Como reflexionamos al inicio del artículo, la reforma comercial y su desarrollo posterior pueden verse como una etapa en sí mismos. No obstante, para los objetivos del artículo, y con la esperanza de que ello quede más claro en las siguientes páginas, considero que la reforma fue un último gran movimiento pendular que caracterizó nuestro intento de política comercial, hasta que se llegó a consolidar la apertura.

¹⁸ Para recordar la desastrosa situación económica recibida el año 1990, las drásticas pero indispensables medidas económicas tomadas en cada uno de los sectores enumerados y la «reforma pendiente», recomiendo leer *La reforma incompleta*, conjunto de ensayos escritos por destacados especialistas en cada una de esas áreas y cuya edición fue responsabilidad de Roberto Abusada, Fritz Du Bois, Eduardo Morón y José Valderrama. Es de lectura obligatoria.

¹⁹ No me cabe duda de los beneficios de la reforma comercial, no obstante debemos recordar que se implementó como parte de un gran conjunto de reformas en diferentes áreas económicas y cada una con sus propios efectos positivos, por lo que es técnicamente difícil aislar sus efectos específicos. Baste decir que fue consistente con una política económica general que nos regresó a la senda del crecimiento y sensatez económica.

las barreras paraarancelarias en el comercio exterior [...] *rápidamente un sistema proteccionista con múltiples tasas arancelarias e innumerables barreras administrativas al comercio fue sustituido, en setiembre de 1990, por un sistema de tres tasas, 50, 25 y 15 por ciento, y la eliminación de la mayor parte de las prohibiciones y demás restricciones a la importación* [...] el año siguiente, el número de tasas básicas del arancel se redujo a dos, 25 y 15 por ciento, y se inició un proceso paulatino de liberalización que terminaría, en abril de 1997, con la adopción de una arancel del 12 por ciento para el 85 por ciento de partidas arancelarias, mientras que el 15 por ciento restante mantendría una tasa del 20 por ciento [...] la disminución del sesgo antiexportador implícito en la anterior política proteccionista trajo consigo un auge exportador en todos los sectores de la economía, particularmente en el de exportación no tradicional. Las exportaciones se incrementaron a un ritmo de 18 por ciento por año entre 1993 y 1997 (cursivas incluidas por el autor).

La mayoría de analistas coincide en que, luego de estos primeros años de profundas reformas, el gobierno entró en un periodo de complacencia ya desde el año 1996, a partir del cual varias de las reformas pendientes se paralizaron debido a consideraciones políticas. A esta actitud doméstica hay que sumarle la crisis financiera internacional de 1997, con grave impacto en el Sudeste Asiático, Rusia y Brasil, que contagió y cortó el financiamiento externo para la cuenta corriente de la mayoría de países emergentes, y el fenómeno El Niño de 1998. Ambos hechos causaron en el Perú una severa recesión, iniciada con el corte de líneas hacia la banca local y un freno súbito de la inversión privada. El crecimiento del PBI se frenó, y se pasó de 6,7% en 1997 a -0,4% en 1998 (Abusada *et al.*, 2000).

En materia comercial específicamente, la paralización de la reforma en términos de reducción arancelaria coincidió con un nuevo acercamiento a los países de la Comunidad Andina y la dinámica de la integración regional, así como con otros procesos de negociación comercial paralelos, como las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), la Organización Mundial de Comercio (OMC), el MERCOSUR, la renovación de las preferencias con la Unión Europea y los Estados Unidos y los albores de las discusiones en torno a lograr negociaciones con ellos.

2.4.2 Las negociaciones comerciales del Perú

Dada la creciente importancia de estos procesos, especialmente durante la segunda etapa que hemos identificado, es relevante hacer una revisión más profunda de ellos (recuento histórico, análisis y reflexiones) como antesala a nuestro análisis de la segunda etapa que hemos identificado.

Abusada *et al.* (2001) nos presentan de manera muy detallada la evolución histórica de estos procesos de negociación comercial durante la década de 1990 e inicios

del siglo XXI. Más aún, en sus reflexiones sobre lo que debería ser la política comercial del Perú, los autores nos expresan una suerte de angustia por la indefinición de las políticas internas *vis-a-vis* y la presión por avanzar en procesos que significarían un retroceso de lo logrado por el Perú hasta ese momento.

Por mi parte, en diferentes artículos he llevado el análisis de estos procesos a una discusión más relacionada con aspectos estratégicos sobre la importancia de cada uno por sí mismo y en relación con los demás, con miras a plantear una estrategia de negociaciones transversal y de mediano plazo.

Para entender mejor la interacción entre el Perú y estos bloques, tenemos que partir recordando que, además la sistemática reducción arancelaria que nos llevó a una estructura arancelaria prácticamente plana en una tasa del 12% y la casi inexistencia de barreras paraarancelarias, sus mercados de servicios estaban bastante liberalizados y su política de inversiones era muy abierta y receptiva a los extranjeros.

Asimismo, ante esta recargada agenda, debe quedar claro que las negociaciones *no son fines en sí mismos*, sino medios para lograr los objetivos planteados: mayor acceso a mercados para nuestros productos y servicios, así como mejores normas que faciliten nuestro comercio con el fin de brindar un horizonte de inversión más transparente y predecible. *Consecuentemente, no deben ser considerados como procesos antagónicos sino complementarios.*

Desde el punto de vista estratégico, es importante manejar con destreza los componentes de cada uno de estos procesos (plazo, periodos de desgravación, etc.), analizarlos dinámicamente para conocer las potencialidades de éxito en cada uno y ser conscientes de las interrelaciones existentes para delinear estrategias de negociación coherentes que permitan maximizar sus resultados, considerando el dinamismo de la coyuntura internacional.

En el caso del Perú, el panorama de las negociaciones comerciales (y hasta la política comercial de la segunda etapa) fue marcado en gran medida por las causas y circunstancias que ocasionaron el fracaso de la Ministerial de la OMC en Cancún (Paredes, octubre de 2003 y Paredes, enero de 2004).

a. La presión andina y el MERCOSUR

Los conflictos entre los andinos y el Perú por la participación de este último en la política comercial andina y su esquema de integración se repitieron en diversas ocasiones durante la década de 1990 debido a las diferentes visiones que se tenían tanto respecto de la interacción con otros foros (MERCOSUR, ALCA, UE, etc.) como por políticas internas (Paredes, octubre de 2003). Como veremos, estos conflictos solamente se profundizarían a medida que la política comercial del Perú se volcó con mayor decisión hacia la integración con el mundo.

La política comercial andina tenía como piedra angular la adopción de un Arancel Externo Común (AEC), escalonado en varios niveles y con numerosas excepciones por países y en diferentes sectores, mientras que el Perú había apostado por una estructura más simple y con un nivel arancelario bajo²⁰.

La principal crítica contra un AEC andino de las características señaladas fue que sus diferentes niveles, más sus perforaciones, unidas a la política de franjas agrícolas, provocarían una gran dispersión de las protecciones efectivas, con la consiguiente pérdida de eficiencia, que incentivarían los *lobbies* empresariales para la realización de «correcciones» (o modificaciones arancelarias), que nos alejarían de las reglas del mercado y que nos harían perder independencia en políticas comerciales como la arancelaria, entre otros contundentes argumentos.

El último episodio conflictivo que reporta Abusada *et al.* (2001) fue la firma por los presidentes del Acta de Quito en 1999, que comprometía a que el Perú formase parte del Mercado Común Andino (lo cual implicaba la adopción del AEC) a más tardar el 31 de diciembre de 2005.

Como sabemos, a partir de 2002 se iniciaron intensas negociaciones entre los países andinos para lograr acordar un AEC que incluyera al Perú poco antes de culminado el plazo. Estas negociaciones llegaron a un nivel tal que se dejaron las discusiones técnicas y los argumentos de conveniencia económica de los países de lado y se volvió una decisión netamente política.

La poca consideración por los intereses económicos del país y la presión política andina, unidas al afán de cerrar el acuerdo a como diese lugar, originó que se acordara un AEC que abarcó gran parte del universo arancelario. Esta propuesta fue rechazada de manera generalizada en el Perú, porque distorsionaba en extremo la política arancelaria que habíamos aplicado por casi quince años y respondía más a otros intereses y estructura productiva, como la colombiana. Por ejemplo, se disponía un considerable aumento de aranceles a numerosos insumos y bienes de consumo finales que el Perú no producía y que ya tenían aranceles bajos o cero.

Los efectos hubieran sido completamente perniciosos para el Perú, y tal fue la presión interna que nunca se llegó a aplicar este AEC. La decisión que se tomó en esa oportunidad para salvar la integración andina fue (mediante la Decisión 669) la creación de un Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria encargado de recomendar a la Comisión Andina proyectos de decisión con miras al establecimiento de una política arancelaria de la Comunidad Andina que incorpore a todos

²⁰ Política arancelaria institucionalizada mediante la Resolución Ministerial 005-2006-EF/15.

los Países Miembros a más tardar el 31 de enero de 2008. Sin embargo, esta iniciativa no ha tenido mayores avances²¹.

La relación con el MERCOSUR no ha sido ni tan profunda ni tan complicada como con la Comunidad Andina, aunque también hemos sido involucrados en procesos de integración que pudieron no ser precisamente los más consistentes con nuestros intereses comerciales.

Sobre la base de las preferencias que existían en el marco de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI), luego de la reincorporación del Perú en la Comunidad Andina se estableció un enfoque de negociación conjunta entre ambos bloques. Este enfoque incluía dos etapas: en la primera se multilateralizaban las preferencias mutuas de los ocho países involucrados (o un Acuerdo de Preferencias Arancelarias Fijas sobre la base del patrimonio histórico, como se le llamó), porque Bolivia ya tenía un acuerdo con el MERCOSUR, y en la segunda se definía una zona de libre comercio entre ambos bloques²².

Aunque existía el compromiso formal de que la zona de libre comercio entrase en vigencia el 1 de enero de 2000, la crisis internacional y desavenencias entre Brasil y Argentina, entre otros factores, hicieron que solo se llevara a cabo la primera etapa para esa fecha. Recién en abril de 2001 se iniciaron las negociaciones de la segunda etapa.

El 6 de diciembre de 2002, los países de la CAN y del MERCOSUR suscribieron, en Brasilia, un Acuerdo de Complementación Económica por medio del cual reiteraron su decisión de conformar un Área de Libre Comercio, «cuya negociación deberá estar concluida antes del 31 de diciembre de 2003». El 16 de diciembre de 2003, Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Colombia, Ecuador y Venezuela firmaron el Acuerdo de Complementación Económica 59. Perú decidió independizarse de este proceso y firmó el Acuerdo de Complementación Económica 58 con el MERCOSUR el 25 de agosto de 2003²³.

De manera similar al caso andino, las críticas a una priorización de la integración con el bloque comercial de MERCOSUR se basaron principalmente en las políticas discrecionales que tenían los principales países (Brasil y Argentina), las protecciones efectivas altas y dispersas (mantenían once tasas arancelarias oficiales en esa época), la ausencia de un AEC efectivo, ya que al igual que la Comunidad Andina tenían numerosas listas de excepciones, las fuentes de desvío de comercio que hubieran

²¹ <http://www.comunidadandina.org/comercio/union.htm>

²² http://www.comunidadandina.org/exterio/can_mercosur.htm

²³ Según Paredes (octubre de 2003), este acuerdo fue impulsado por Perú y Brasil. Para Brasil, esto respondía a una estrategia para consolidar una zona sudamericana liderada por ellos y que se convirtiera en contrapeso de Estados Unidos en la región y, en especial, en las negociaciones comerciales del ALCA. Para el Perú, representaba importantes oportunidades en temas adicionales al comercio, como la integración física, infraestructura y seguridad amazónica.

generado, así como la inestabilidad económica que habían causado en la región (Abusada *et al.*, 2001).

Por otro lado, a pesar de la cercanía geográfica y la existencia de preferencias comerciales previas (tanto en la Comunidad Andina como con los países del MERCOSUR por el ALADI), las exportaciones del Perú a estos bloques no habían aumentado su peso relativo y se mostraban poco dinámicas luego de la reforma comercial, por lo que no se podía decir que eran socios comerciales importantes como para impulsar dichos acuerdos que podían poner en riesgo nuestra política doméstica.

Para fines de 2003, el interés de Colombia apuntaba casi exclusivamente a lograr un TLC con los Estados Unidos como prioridad en su agenda; Ecuador mostraba similar interés, Bolivia tenía una crisis social que representaba un paréntesis comercial indeterminado, y Venezuela jugaba su partido propio (Paredes, octubre de 2003).

Lo que vale la pena resaltar para este periodo es que se logró aprobar la Decisión 598, adoptada en 2004, mediante la cual los países andinos tienen libertad para negociar acuerdos comerciales con terceros países o grupos de países. El único requisito es notificar a la Comisión (Comité de Ministros) de la Comunidad Andina antes de la firma del acuerdo²⁴.

b. Las preferencias con la Unión Europea

Los países andinos se benefician del acceso preferencial de sus productos a la Unión Europea desde 1991 mediante un régimen especial (antes SGP Droga y ahora SGP Plus, estas últimas renovadas en 2005). El acceso preferencial les fue otorgado como una forma de contribuir a la lucha contra el problema mundial de las drogas en la subregión andina, bajo el principio de responsabilidad compartida.

Para el año 2003, Perú hizo serios esfuerzos para negociar bilateralmente y consolidar las preferencias del SGP - Drogas. Sin embargo, existieron serias barreras burocráticas (la Comisión Europea no favorece negociaciones con países en desarrollo individualmente) y políticas (UE se amplió a veinticinco países en 2004, lo cual desvió la atención) que hicieron imposibles las negociaciones (Paredes, octubre de 2003).

Paralelamente, en mayo de 2004, en el marco de la Cumbre de Guadalajara, la Comunidad Andina y la UE acuerdan empezar el proceso que conduzca a un acuerdo de asociación con una fase de valoración conjunta del proceso de integración económico andino²⁵. Con este acuerdo, quedamos atados al grillete andino en nuestras relaciones comerciales con la UE hasta la actualidad.

²⁴ A pesar de la claridad de esta decisión, luego veremos lo difícil y costoso que fue lograr la aprobación del TLC con Estados Unidos en este foro.

²⁵ http://www.comunidadandina.org/externo/ue_comercio.htm

c. La inutilidad del APEC

El Perú es miembro del Foro de Cooperación Económica Asia - Pacífico desde el año 1998. No voy a profundizar sobre las características e importancia de este Foro en general, ya que existe suficientemente bibliografía al respecto, y como fuimos sede del APEC en 2008, su difusión ha sido más que satisfactoria.

Baste con señalar que este Foro era bastante relevante para el Perú en la medida en que incluye a economías grandes y más eficientes, como Estados Unidos, China, Corea del Sur, Taiwán y Japón, entre otras, por lo que se constituía en un espacio envidiable de acercamiento hacia ellos, así como en una muy importante fuente de cooperación técnica internacional en diferentes áreas comerciales y económicas.

Lamentablemente, por lo menos hasta 2004, más allá de una participación formal en las reuniones indispensables y extremadamente limitada en términos del número de funcionarios que constituían la delegación peruana, no se percibió que se aprovechara nuestra participación en él foro.

Recién en octubre de 2003 se iniciaron negociaciones con Tailandia para lograr un TLC, lo cual fue el primer y más claro acercamiento con las dinámicas economías del Asia - Pacífico. A pesar de que todavía no se ha llegado a culminar algún acuerdo con este país por sus problemas políticos internos, fue nuestro primer «pie de playa» negociador en esta región clave.

Como se ha señalado constantemente, una relación más estrecha con las economías del Asia - Pacífico, unida a nuestros acuerdos con los socios latinoamericanos, podría convertir al Perú no solamente en un *hub* de servicios logísticos y de transporte sino en una plataforma de exportación en el corto plazo.

d. La expectativa de la OMC

La OMC custodia un sistema basado en reglas (*a rules - based system*) que norma el comercio internacional.

Es muy importante para los países en desarrollo, porque sus normas evitan las medidas proteccionistas unilaterales de los países desarrollados. Además, es el único foro que cuenta con un mecanismo de solución de controversias multilateral y vinculante, en el cual un país en desarrollo puede «ganarle» a uno desarrollado y exigirle que cumpla las normas (al menos formalmente hablando).

Asimismo, la OMC es el foro ideal para iniciar la discusión de temas que pueden convertirse en reglas en el mediano o largo plazo, y cuya introducción no sería posible en acuerdos bilaterales o regionales que involucren participantes asimétricos.

En cuanto a las negociaciones, al ser un foro multilateral que actualmente tiene 148 miembros, en la OMC existe un potencial de mayor equilibrio de poderes tanto

entre países desarrollados (Estados Unidos versus Unión Europea y Japón, en el tema agrícola) como entre países desarrollados y países en desarrollo (Norte versus Sur, en temas de trato especial y diferenciado) que en otros foros de negociación. De esta manera, las alianzas e intereses en común son extremadamente dinámicos, y como las decisiones se toman por consenso y el proceso en su conjunto se rige por el principio del *single undertaking*²⁶, al menos en teoría, un país pequeño como el Perú tendría mayores posibilidades de defender sus intereses comerciales.

La Ronda Doha de Desarrollo (RDD) se lanzó en noviembre de 2001 con una ambiciosa agenda de negociación: comercio agrícola (aranceles y subsidios), bienes no agrícolas (NAMA), servicios, propiedad intelectual, relación entre comercio y medio ambiente, política de competencia, transparencia en compras gubernamentales, inversión, facilitación de comercio, entre otros temas. Se decidió que culminaría a fines de 2004, pero ya en 2003 se veía muy poco probable.

Luego del fracaso de la Ministerial de OMC en Cancún en 2003, se creyó que el proceso entraría en un estado de inactividad indefinido debido a la complicada agenda política del 2004: elecciones presidenciales en Estados Unidos, adhesión de diez nuevos miembros a la Unión Europea (UE) y el cambio de los miembros de la Comisión Europea, entre otros eventos. No obstante, el impulso de Estados Unidos y la UE, así como la aparición de una nueva dinámica en la negociación agrícola (el grupo de los FIP²⁷), lograron la aprobación de un «marco de modalidades de negociación» en julio de 2004.

No obstante estos avances, Estados Unidos ya había expresado, luego de Cancún, su desencanto de las negociaciones multilaterales y que su atención se centraría en regionales y bilaterales con países que apuesten por el libre comercio.

e. La esperanza del ALCA

La iniciativa del ALCA fue resultado de la Cumbre de las Américas de 1994 de Miami, donde se acordó iniciar negociaciones para un acuerdo de zona de libre comercio antes de 2005.

Aunque parezca simplista, «el ALCA resultaba importante para el Perú en la medida que Estados Unidos participaba, ya que, hasta el momento, el Perú puede iniciar negociaciones bilaterales con cualquier otro país del hemisferio menos con los Estados Unidos» (Paredes, agosto de 2003).

²⁶ Principio del «todo único»: «nada está acordado hasta que todo esté acordado». Esto quiere decir que, a pesar de que existan acuerdos preliminares en algunos temas, estos no tienen validez hasta que se haya llegado a un consenso en *todos* los temas de negociación.

²⁷ «Five Interested Parties» (cinco partes interesadas): Estados Unidos, Unión Europea, Brasil, India y Australia.

Perú negociaba como parte del bloque andino y con «vocería única», lo cual limitó seriamente su capacidad de presentar las propuestas que fueran más consistentes con sus intereses nacionales, ya que este mecanismo solo permitía presentar propuestas consensuadas. Aunque podía ser mucho más ambicioso para llevar a cabo una reforma económica y comercial bastante agresiva, tenía que acompañar las propuestas más conservadoras y tímidas de los demás países andinos.

Algunos analistas opinaban que el Perú, participando en el bloque andino, obtenía un mayor poder de negociación en el ALCA. Esto no era real. La actitud de Estados Unidos demostró que ni siquiera toda Sudamérica en bloque le valdrían el profundizar en temas tan políticamente sensibles para su gobierno, más aun cuando las elecciones presidenciales estadounidenses eran en noviembre de 2004 (Paredes, agosto de 2003).

Para 2003 ya se había hecho evidente la poca voluntad política de destrabar temas sensibles. Por ejemplo, mientras que para MERCOSUR era difícil aceptar un ALCA sin eliminación de subvenciones agrícolas, para Estados Unidos era imposible eliminar subsidios agrícolas en una coyuntura electoral, salvo que obtuviese compromisos similares y mayor acceso en mercados tan importantes como la Unión Europea y Japón, sus reales adversarios. El único foro en el que participan todos estos países es la OMC. Lo mismo sucede con el *antidumping* y otras herramientas de protección doméstica que no estaba dispuesto a negociar.

Esta realidad obligó a considerar diferentes escenarios. Se evaluó la posibilidad de ampliar el plazo de enero de 2005, sin embargo, debido al gran interés de finalizar en el plazo acordado, se discutió la reducción del «contenido» inicial del ALCA; decisión (los temas que finalmente permanecerán en la agenda así como su profundidad) que debía ser tomada por consenso en la Ministerial de Miami a fines de noviembre de 2003.

f. Las preferencias de los Estados Unidos

La Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA) fue aprobada por el Congreso de los Estados Unidos el 4 de diciembre de 1991 para apoyar la lucha contra las drogas. Brindaba acceso libre de aranceles a una parte muy importante de las exportaciones originarias en Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

La vigencia de esta ley vencía el 4 de diciembre de 2001. Por ello, los sectores público y privado de estos países hicieron intensas gestiones para renovarla y ampliarla al resto de bienes, por ejemplo, en el caso del Perú, a los textiles y confecciones. Finalmente, el 6 de agosto de 2002, Estados Unidos sancionó la Ley Comercial de 2002, la cual contempla la renovación y ampliación de las preferencias comerciales andinas (ATPDEA) hasta el 31 de diciembre de 2006.

Dada la necesidad de establecer relaciones comerciales previsibles y estables una vez que concluyese el periodo de vigencia de la ATPDEA, Colombia, Ecuador y Perú comenzaron desde mayo de 2004 a negociar un tratado de libre comercio con los Estados Unidos. Bolivia participó en el inicio como país observador.

2.5 Perspectivas de la primera etapa

Hasta este punto del artículo, hemos analizado la evolución del comercio y las políticas comerciales peruanas desde mediados de la década de 1960 hasta los primeros años de la década de 2000.

Como vemos, hasta fines de la década de 1980 esta se caracterizó por un movimiento pendular entre el proteccionismo cada vez más extremo (en el marco de políticas económicas incoherentes) y breves intentos de apertura, predominando visiones de crecimiento y desarrollo económico como el «desarrollo hacia adentro» o «la industrialización a través de la sustitución de importaciones», unidas a políticas estatistas y anti inversión privada, que tanto daño han hecho a nuestro país²⁸.

A partir del año 1990, el Perú implementó un programa de profundas reformas en prácticamente todas las áreas económicas. En la esfera comercial, el desmontaje de las medidas arancelarias y no arancelarias significó la reducción del sesgo antiexportador que había existido hasta ese momento. En términos utilizados por Bhagwati, la diferencia entre el tipo de cambio efectivo que recibían las exportaciones y el tipo de cambio efectivo que recibían las importaciones se había reducido.

Con ello, se experimentó un crecimiento importante del comercio exterior y de las exportaciones y se recibieron los beneficios de una política comercial de crecimiento «hacia fuera» (Bhagwati, 1988):

- Eficiencia en la asignación de recursos.
- Reducción de las actividades mercantilistas (*directly unproductive profit - seeking and rent - seeking activities*).
- Mayor innovación tecnológica y el aumento de la productividad, de la mano con mayor inversión privada nacional y extranjera.

²⁸ Personalmente, revisando la historia y la literatura sobre comercio y crecimiento disponible, encuentro simplemente sorprendente cómo pudimos continuar en ese sendero de políticas tan perjudiciales para nuestro desarrollo hasta el año 1990, aunque ya hubiese numerosa literatura académica de la mayor calidad que demostraba los casos de éxito no solo de países que en ese momento nos sonaban tan lejanos como Singapur, Corea o China, sino también en el caso de nuestro vecino Chile. En fin, esa es la misma sensación que experimento cuando compruebo todo lo que nos falta avanzar en cuestión de políticas públicas para poder explotar todo nuestro potencial como país. Pero, al menos, hay optimismo sobre el sendero tomado.

No obstante, a partir de 1997 este impulso de apertura se truncó debido a razones políticas y de autocomplacencia con las reformas alcanzadas hasta ese momento. Ello permitió que intereses y facciones proteccionistas se reagruparan alrededor de nuevos espacios brindados por la integración andina. Ello, aunado a la multiplicidad de foros de negociación comercial que se generaron en dichos años, nos puso en una situación en la que nuestros objetivos e intereses nacionales en las negociaciones no estuvieron claros y, por ende, fuimos seguidores en la mayoría de ellos en lugar de actores relevantes.

En sentido, Abusada *et al.* (2001) señalan claramente que «si bien es cierto que la liberalización arancelaria formó parte central de la política de reordenamiento económico llevada a cabo desde 1990, es evidente que el Perú no tiene una política general, unificada y consistente respecto de su integración comercial con el mundo». Ello cambiaría en la segunda etapa.

3. SEGUNDA ETAPA: CONSOLIDACIÓN DE LA APERTURA

Esta segunda etapa, en la que se consolida nuestra apertura comercial y la visión de integración con el mundo, ha sido marcada especialmente por lo que denomino el proceso para lograr el Acuerdo de Promoción Comercial con los Estados Unidos o «proceso APC»²⁹.

Por ende, vamos a ver sus mayores implicancias y cómo ha influido en la política comercial de los últimos años y en otros aspectos de las políticas públicas como en la competitividad, inversión en infraestructura, entre otros.

Asimismo, vamos a hacer una rápida revisión del desempeño comercial del Perú antes de que la crisis económica y financiera internacional causara serios impactos negativos en nuestro comercio.

3.1 Acuerdo de Promoción Comercial con los Estados Unidos

El proceso de negociación del acuerdo con los Estados Unidos ha sido uno de los acontecimientos económicos comerciales más importantes de los últimos años, pues sus efectos trascienden las esferas económicas y comerciales.

²⁹ Con *proceso APC* me refiero al conjunto de gestiones, esfuerzos, debates, coordinaciones, discusiones, en síntesis, voluntades públicas y privadas que nos llevaron primero a la renovación y ampliación del ATPA para convertirlo en el ATDEA, a lograr que Estados Unidos nos incluyera en la negociación con Colombia y Ecuador para un TLC, y luego a la ardua negociación con Estados Unidos por más de dos años y medio, para culminar en un documento mutuamente satisfactorio.

Por un lado, ha significado una ruptura —a mi parecer muy positiva— del Perú con la perniciosa dinámica andina, cuyo destino no era promisorio en el corto y mediano plazo. Por otro, brindó un nuevo impulso a la reforma comercial en la medida en que ha incentivado reducciones arancelarias significativas para mejorar nuestra competitividad empresarial (para acceder a insumos y bienes de capital más baratos) al mismo tiempo que beneficia a los consumidores, una dinámica agenda de negociaciones comerciales y mayor consciencia de la importancia del desarrollo del comercio, la cultura exportadora y su promoción en el exterior.

Adicionalmente, incluyó en el debate nacional del primer orden de importancia y urgencia temas como la «agenda interna» o las medidas necesarias para aumentar nuestra competitividad y aprovechar el APC de manera efectiva.

Veamos con mayor detalle estos efectos mencionados.

3.1.1 Antecedentes

Durante su discusión en diferentes instancias y etapas, se señaló que los principales beneficios del APC para el Perú serían:

- Apertura del mercado más grande del mundo que, en un contexto de crisis e incertidumbre como el actual, es aun más importante e indispensable para mejorar la posición competitiva de nuestras exportaciones.
- Atracción de inversión extranjera tanto de Estados Unidos como de otros países que quieran ingresar a dicho país con preferencias arancelarias, ya que es vinculante y reduce la incertidumbre sobre la seguridad, protección y estabilidad de estas inversiones.
- Apertura del mercado peruano y mejoras normativas que se deben realizar internamente, pues generan también mejoras en la productividad y competitividad doméstica (Paredes, 2008, artículo en *Gestión*).

En general, se trata de fomentar la realización de reformas estructurales y la estabilidad de las reglas de juego.

Concuero con estas conclusiones; sin embargo, considero necesario profundizar en un elemento que no es tan explícito, pero que es uno de los beneficios de mayor impacto del proceso APC por sus efectos directos en los sectores públicos y empresariales peruanos y su repercusión de largo plazo, esto es: la clarificación de la política comercial del Perú.

Para entender mejor este argumento, es preciso recordar lo expuesto sobre la política comercial del Perú en los últimos años de la primera etapa, a partir de 1997. Antes del proceso APC, el Perú solo tenía en su haber los acuerdos en el marco de la Comunidad Andina y limitados bilaterales en el marco del ALADI, así como

una participación modesta en la OMC, restringida en el ALCA y desperdiciada en el Foro APEC. Su relación con los Estados Unidos y la Unión Europea, sus principales socios, era pasiva en la medida en que éramos beneficiarios de preferencias unilaterales e imprevisibles. Por el lado de la política arancelaria, ya hemos visto que su impulso inicial se había perdido, y hasta se temía su retroceso debido a la mayor integración con los andinos.

Todo ello a pesar de haber llevado a cabo profundas reformas económicas estructurales y de liberalización comercial a inicios de la década de 1990, similares a las implementadas por Chile anteriormente. En teoría, dichas reformas brindaban al Perú los «grados de libertad» necesarios para asumir compromisos más ambiciosos en la esfera de las negociaciones multilaterales, regionales o bilaterales.

Por ello, era paradójico observar a Chile con una agresiva agenda de negociaciones bilaterales y liderando varios temas en la OMC o el proyecto del ALCA, mientras que el Perú se limitaba a los acuerdos señalados y mantenía una posición bastante más discreta en estos foros. Entonces, dados similares niveles de apertura y políticas económicas, ¿cómo se pueden explicar estrategias de negociación comercial tan disímiles?

La explicación que encuentro ante esta situación es que Chile —es decir, su sector público y privado— comprendía que las políticas económicas por las que había optado (de liberalización, apertura, inversión extranjera, «crecimiento hacia afuera») y su situación como país pequeño necesitaban de su activa integración con el mundo para desplegar todas sus potencialidades y crecer sostenidamente. Por lo tanto, tenía claridad en que debía adoptar una estrategia activa de negociaciones comerciales para abrir mercados y atraer inversiones. Esa era la clave. Eso era lo que al Perú le faltaba.

3.1.2 Efectos en la política comercial

Regresando al proceso APC y teniendo estos dos puntos claros, se puede inferir que la unión de voluntades públicas y privadas para lograr el ATPDEA primero, y el debate interno para llegar a una «posición nacional» en la negociación con Estados Unidos después, fueron las instancias que abrieron los espacios para que la política comercial del Perú se clarifique y consolide hacia la apertura e integración activa con el mundo.

Fue un arduo proceso de años de intensas discusiones entre diferentes facciones e intereses, tanto en el sector público como en el privado y en el de las organizaciones de la «sociedad civil», que también tuvo bastante interferencia de grupos de interés internacionales, como OXFAM o Médicos sin Fronteras, entre otras instituciones.

Lo importante es que el proceso APC nos dejó una visión de política comercial sólida y clara que ha tenido frutos importantes y que volvía a ser consistente con una política macroeconómica que ha contribuido con el crecimiento del Perú en los últimos años (ver cuadro 1):

Cuadro 1

Perú: aranceles y crecimiento económico								
	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2006	2007	2008
Arancel promedio (fin de periodo)	63,0%	66,0%	16,3%	13,5%	10,1%	8,3%	5,7%	5,0%
Dispersión arancelaria	24	25	3,4	3,7	6,3	7,96	6,2	5,9
PBI*	1,6%	-1,0%	3,8%	3,5%	4,0%	7,7%	8,9%	9,8%
Manufactura	-0,1%	0,7%	4,1%	2,3%	5,1%	7,5%	10,8%	8,5%

* Crecimiento promedio anual.

Fuente: BCRP, INEI, MEF. Elaboración: COMEXPERU.

- En cuanto a *negociaciones comerciales*, el APC con Estados Unidos ha sido el punto de inicio de una cada vez más dinámica agenda de negociaciones, no solo con nuestros principales socios comerciales sino con una región del mundo que hasta hace poco era vista más como una amenaza que como una oportunidad: el Asia. ¡Quién hubiera imaginado en 2005 que para fines de 2008 tendríamos un TLC de «última generación» con China y que sería el propio gobierno peruano el más interesado en iniciarlo y concluirlo! Sin embargo, para fines de ese año, Perú ya tendría firmados acuerdos también con Tailandia, Singapur, Canadá, Chile, en proceso con Unión Europea, EFTA y México, y en agenda con Corea, Japón y Centroamérica.
- En cuanto a *política arancelaria*, esta nueva visión de política comercial se ha traducido en continuas rebajas del nivel promedio y dispersión de los aranceles. Una de las últimas (la de octubre de 2007) fue dramática, ya que se redujeron miles de partidas arancelarias y se eliminaron o minimizaron los niveles más altos, con lo que se redujo considerablemente el promedio arancelario ponderado por comercio (ver cuadros 2 y 3).

Cuadro 2

Estructura arancelaria vigente desde marzo de 2008 con importaciones a 2007

Niveles arancelarios ad-valorem	Partidas arancelarias		Importación 2007 Valor CIF	
	Número	Proporción (%)	Millones US\$	Proporción (%)
0	3943	53,6	15 318	74,8
9	2616	35,6	4542	22,2
17	792	10,8	607	3,0
Total	7351	100,0	20 467	100,0
Promedio arancelario nominal-simple				5,0
Dispersión arancelaria (desviación estándar)				5,9

Cuadro 3
Estructura arancelaria según tipo de bien

(Número de subpartidas y valor CIF en millones de US\$ del 2007)								
Niveles arancelarios ad-valorem	Bienes de consumo		Bienes intermedios		Bienes de capital		Total	
	N.º de subpartidas	Valor	N.º de subpartidas	Valor	N.º de subpartidas	Valor	N.º de subpartidas	Valor
0%	336	528	1963	8522	1644	6268	3943	15 318
9%	1088	2391	1528	2151			2616	4542
17%	418	387	374	220			792	607
Total	1842	3306	3865	10 892	1644	6268	7351	20 467
(Distribución porcentual)								
0%	18%	16%	51%	78%	100%	100%	54%	75%
9%	59%	72%	40%	20%			36%	22%
17%	23%	12%	10%	2%			11%	3%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Arancel nominal promedio	9,2		5,2		0,0		5,0	
Dispersión arancelaria	5,4		5,7		0,0		5,9	

Como señalé anteriormente, esta visión también es compartida por la mayor parte del sector empresarial moderno y competitivo representado en la CONFIEP. Precisamente, a mediados de 2008 presentaron un conjunto de propuestas que eran parte de una «agenda pendiente de reformas» para mejorar la competitividad del Perú. Entre las propuestas concernientes a la política comercial, solicitaron una mayor reducción del nivel y dispersión arancelaria y la pronta culminación de los procesos de negociación con China, Unión Europea y otros socios comerciales.

3.2 Otros foros de negociación

Un aspecto sobre el proceso APC que no hemos abordado en la anterior sección es que, desde el punto de vista de la exigencia de recursos humanos técnicos y de logística, fue un proceso monumental, sin precedentes en la historia del Perú en términos de la cantidad de funcionarios públicos y actores privados que participaron activamente en todas las etapas del proceso.

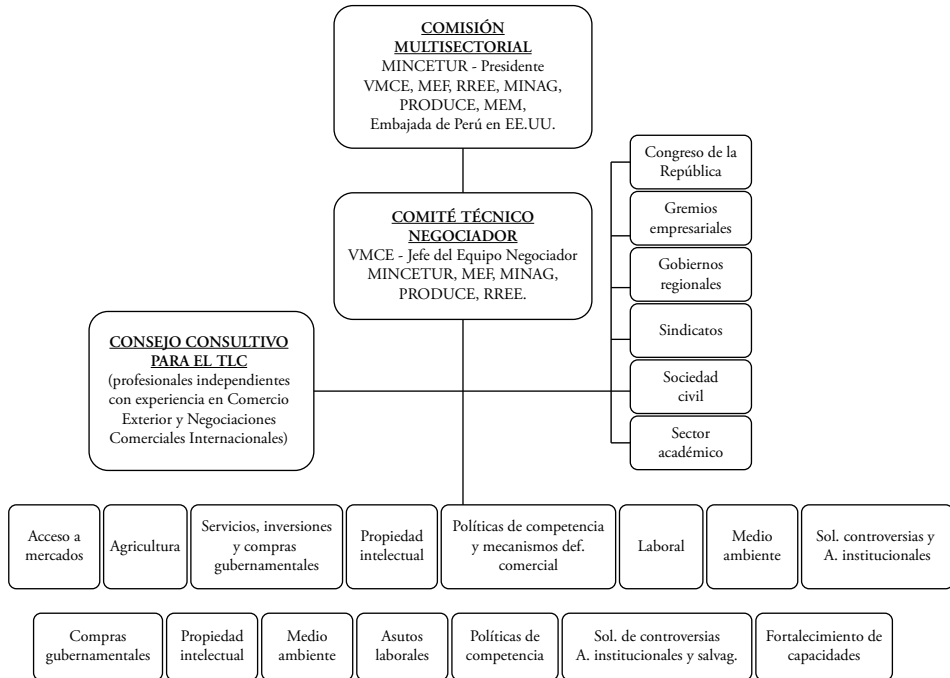
Para llevarlo a cabo, se conformaron grupos de trabajo gubernamentales con la participación de 28 instituciones públicas y 151 funcionarios (ver cuadro 4), varios de ellos a dedicación exclusiva (ver Organigrama - Negociación del APC).

Cuadro 4

TLC EE.UU.: Equipo negociador			
Institución	N.º	Institución	N.º
1) BCR	2	15) MTC	2
2) CNC	1	16) MTPE	2
3) CONAM	3	17) OSINERG	4
4) CONASEV	3	18) OSIPTEL	3
5) CONSUCODE	2	19) OSITRAN	1
6) DIGEMID	1	20) PRODUCE	9
7) DIGESA	4	21) PROINVERSION	2
8) INDECOPI	10	22) PROMPEX	1
9) INIA	1	23) PROMPYME	4
10) INRENA	2	24) RREE	12
11) MEF	10	25) SBS	2
12) MINAG	11	26) SENASA	8
13) MINCETUR	38	27) SUNASS	1
14) MINSА	5	28) SUNAT	7

Total: 151 funcionarios de 28 instituciones públicas.

Organigrama - Negociación del APC



Con respecto al sector privado, este fue incorporado en las negociaciones a través de la conformación del CENI, que reúne a veinticinco gremios del sector privado que representan a la pequeñas, medianas y grandes empresas nacionales.

En cuanto a la coordinación para lograr una posición nacional, se necesitó tanto coordinación interna (entre las instituciones del sector público y luego con los privados acreditados en cada grupo de negociación), como coordinación andina y coordinación con el Congreso.

Adicionalmente, y con la finalidad de difundir este proceso ante la opinión pública y que sea valorado en su total dimensión, fue puesto en marcha un programa de comunicación, información, consulta y participación de la sociedad civil a través de la sala adjunta y se organizaron más de cuatrocientos eventos de difusión en todo el país.

Por otro lado, desde el punto de vista técnico negociador, era la primera vez en su historia que el Perú negociaba un acuerdo tan amplio y profundo, cuyas implicancias abarcaban grandes áreas de sus políticas públicas más allá de las netamente comerciales y económicas.

Como se comprenderá, este nivel de exigencia de recursos demandó prácticamente toda la atención del equipo negociador del MINCETUR, por lo que los demás foros y negociaciones prácticamente «orbitaron» alrededor de este megaproceso.

Veamos brevemente el desempeño de ellos en esta segunda etapa.

3.2.1 La decadencia de la Comunidad Andina

Ya vimos en la anterior etapa que el proceso de integración andina estaba llegando a un punto sin salida con los intentos de la negociación del AEC. Bueno, pues, la claridad alcanzada por el Perú en sus prioridades de política comercial y negociaciones, así como el esfuerzo dedicado para lograr el APC con los Estados Unidos, simplemente terminaron de postergarlo indefinidamente.

Colombia ha estado en sintonía con el Perú en esta prioridad; no obstante, ello no ha coincidido con los cambios de gobierno sufridos por los demás países andinos y el viraje de sus políticas económicas. Es decir, al compararnos con Ecuador y Bolivia y evaluar las declaraciones de sus presidentes, vemos que su visión también es bastante clara, pero en sentido opuesto al camino adoptado por el Perú.

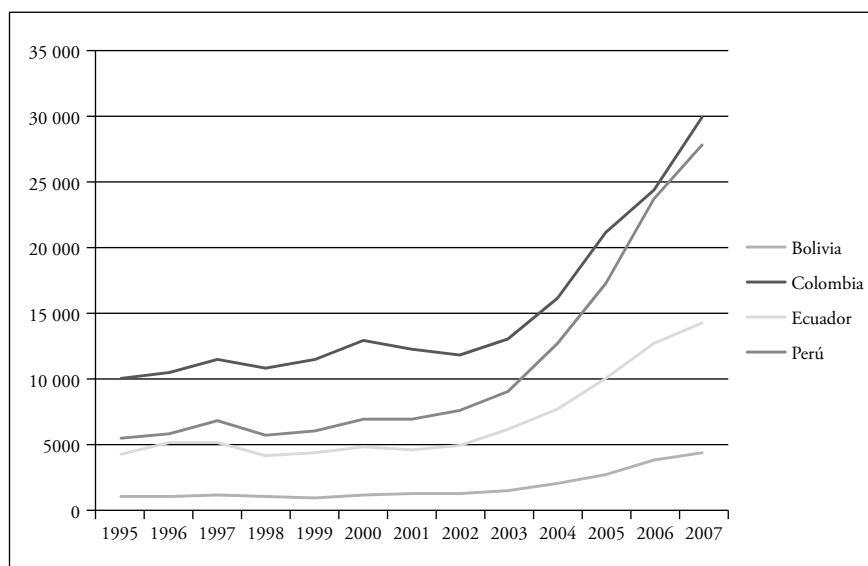
En numerosas oportunidades, tanto el presidente Correa como el presidente Morales han expresado su rechazo por los TLC por considerarlos «suicidas», e incluso el gobierno de este último se ha opuesto activa y tajantemente al TLC firmado entre el Perú y Estados Unidos y ha intentado bloquearlo en numerosas oportunidades en el marco de la Comunidad Andina. Adicionalmente, sus políticas internas han sido consistentes con su visión.

Por ello, mantienen promedios y dispersiones arancelarias sustancialmente mayores a las peruanas y son bastante más conservadores en cuanto a sus negociaciones comerciales, ya que prácticamente no tienen acuerdos comerciales durante sus periodos de gobierno.

Pero no solo nuestras visiones en cuanto a política arancelaria y estrategias de negociación o integración con el mundo son bastante diferentes, sino que también podemos observar lo diferente que ha sido el desempeño de nuestra actividad exportadora.

A partir de la renovación y ampliación del ATPA para convertirse en el ATPDEA de 2002, se observa un importante crecimiento de las exportaciones de todos los países andinos; sin embargo, el ritmo del crecimiento de las exportaciones peruanas es claramente mayor que el de los demás³⁰ (ver gráfico 1).

Gráfico 1



Fuente: OMC.
Elaboración propia.

³⁰ Se pueden identificar diversas causas para este fenómeno; basta señalar que hemos experimentado un periodo de expansión mundial muy interesante, con precios de materias primas en alza. En este sentido, faltaría un análisis económico más riguroso para señalar con contundencia cuáles han sido las causas económicas de fondo.

Ello apoya la tesis que pretendo explicar: que el proceso APC brindó al Perú la oportunidad de clarificar su política comercial y abrazar la integración con el mundo de una manera más activa (reduciendo aranceles y negociando con sus principales socios) y, de esta manera, recrear un buen clima para los negocios, el comercio exterior y la atracción de inversiones que han permitido una mayor diversificación y crecimiento de sus exportaciones en comparación con sus pares andinos. Y ese ha sido un elemento adicional importante a las preferencias arancelarias con los Estados Unidos y los precios de las materias primas, de los que también disfrutaron los demás países.

Evidentemente, esta política comercial se complementa con otras políticas macroeconómicas sanas y promotoras del crecimiento. Por ello, Perú puede mostrar los mayores niveles de crecimiento con los menores niveles de inflación de la región en los últimos años (ver cuadro 5).

Cuadro 5

	Inflación		Crecimiento	
	2007	2007	2006	2007
Bolivia	4,9	11,7	4,8	4,6
Colombia	4,5	5,7	7	8,2
Ecuador	2,9	3,3	3,9	1,9
Perú	1,1	3,9	7,6	8,9

Fuente: CEPAL. CORPRESEARCH.

a. ¿Cómo nos ven en el exterior?

Para responder esta pregunta de manera objetiva, hemos tomados tres indicadores:

- En el caso del comportamiento del «riesgo país», medido como la diferencia en las tasas de interés entre los bonos del tesoro americanos y los bonos de los países andinos, de acuerdo con datos del Banco Central de Reserva del Perú, el «riesgo país» del Perú ha sido consistentemente menor al de Ecuador, e incluso al de Colombia, por lo menos desde el año 2004. Ello significa que los inversionistas ven con mayor confianza las políticas y situación económica y política de nuestro país, en comparación con las de sus pares andinos. Cabe señalar que no se cuenta con este indicador para Bolivia, porque su mercado de emisiones es reducido.
- En cuanto a «clasificación de riesgo» por las tres compañías clasificadoras más importantes del mundo, a diciembre de 2008 el Perú contaba con el «grado de inversión» en dos de ellas (S&P y Fitch), Colombia estaba cerca de tener

alguno y los papeles de Bolivia y Ecuador estaban clasificados como «especulativos». Este indicador es sumamente importante, no solo porque significa que los analistas internacionales te otorguen un «sello de calidad y seriedad» por tus políticas, sino que la clasificación de «grado de inversión» te brinda el acceso a fuentes de financiamiento más baratas y de mayor largo plazo, consolidando el crecimiento de tu economía.

- Los montos de inversión extranjera neta son los indicadores más contundentes de cómo nos miran desde el exterior y, más aún, de cómo nos diferencian entre los países andinos, donde se observan dos tendencias opuestas. Según datos de la Comunidad Andina y la CEPAL, desde 2003 la inversión extranjera dirigida hacia Colombia y Perú ha crecido, mientras la dirigida a Bolivia y Ecuador se ha reducido.

En concreto, los diversos agentes externos (analistas internacionales e inversionistas) no observan a la Comunidad Andina como un bloque monolítico de países con políticas similares y objetivos comunes, sino que llegan a diferenciar entre nuestras visiones de política y objetivos, otorgando mayor o menos confianza a los que consideran se encuentran por un camino de sano crecimiento y desarrollo o no.

En el caso del Perú, los más de quince años de reformas y políticas macroeconómicas sensatas y, ahora, una política comercial clara y abierta al mundo, nos han ganado la confianza de los analistas e inversionistas sobre nuestro futuro crecimiento.

b. En este contexto, ¿es posible una mayor integración andina?

Para responder esta interrogante es preciso señalar que los países andinos ya hemos dado importantes pasos hacia la integración en las más de tres décadas que tiene este proceso. En la actualidad, tenemos una efectiva zona de libre comercio entre nuestros países y abundante normativa supranacional que va más allá de los temas simplemente comerciales, así como instituciones como una Secretaría General, un Parlamento, un Tribunal, entre otras.

La pregunta en todo caso sería si es que podemos integrarnos más profundamente en términos comerciales y económicos para lograr una unión aduanera con un AEC primero y un mercado común con políticas macroeconómicas coordinadas posteriormente.

Para ello podemos repasar tres aspectos que hemos analizado:

- **Visión comercial:** el Perú tiene una visión comercial de apertura e integración al mundo, por ello cuenta con una agresiva agenda de negociaciones comerciales y ha reducido considerablemente sus aranceles en los últimos años; en cambio, la visión sus socios andinos es contraria, y en el caso arancelario, incluso han

corregido aranceles hacia arriba. Dadas estas circunstancias, el consenso para lograr un AEC y una unión aduanera es prácticamente imposible.

- **Flujos comerciales:** las exportaciones peruanas están diversificadas respecto de sus mercados de destino. Los más importantes son los de Estados Unidos, Europa y Asia. En 2007, la Comunidad Andina (incluyendo Venezuela) solo representó el 7,1% de las exportaciones totales y el 14,1% de las importaciones totales. Es claro que no son montos que puedan ser considerados sin importancia, especialmente porque gran parte de las exportaciones peruanas a la región son productos no tradicionales, pero tampoco significa un mercado suficientemente importante como para cambiar las políticas de Estado en cuanto a apertura e integración por el mundo.
- **Política macroeconómicas y de inversión:** el Perú mantiene desde hace casi veinte años políticas fiscales y monetarias que le han permitido mantener un nivel de inflación bajo e importante crecimiento económico; asimismo, es completamente abierto a la inversión extranjera, a la cual brinda las mismas condiciones y preferencias que a la doméstica. Tanto es así que los TLC firmados tienen fuertes provisiones de protección de inversiones. En contraste, Ecuador está dolarizado, y junto con Bolivia, mantienen políticas poco amigables, por decir lo menos, con la inversión extranjera. De ahí su cada vez menor flujo de atracción de inversiones y calificación de riesgo, entre otros indicadores.

Solo por estos factores resulta fácil entender que, en estas condiciones políticas y económicas, no es posible una mayor integración andina comercial o económica.

3.2.2 La carrera de los TLC

Al igual que otros países latinoamericanos, como México y Chile en su oportunidad, luego del proceso APC, el Perú tuvo las bases para ingresar a la dinámica de los acuerdos de libre comercio bilaterales y negociar con sus principales socios comerciales o países en los que el potencial era atractivo.

Estas bases son: (i) se formó un equipo negociador multisectorial y multitemático ya afiatado, tanto en lo que respecta al conocimiento y manejo técnico de cada uno de los temas de negociación como en las formalidades de la coordinación interna con el sector privados y otras instancias, y (ii) se tenían todos los objetivos y «líneas rojas» (temas sensibles) completamente detallados y claros.

El cuadro 6 muestra el estado actual de las negociaciones comerciales del Perú:

Cuadro 6

País/bloque	Etapa				
	Posible futura negociación	Negociación	Revisión legal	Implementación	Vigente
CAN					X
Canadá					X
Chile					X
Cuba					X
EE.UU.					X
MERCOSUR					X
México					X
Singapur					X
China				X	
Tailandia				X	
EFTA			X		
Corea del Sur		X			
Unión Europea		X			
Japón		X			
Australia	X				
Brunei	X				
CARICOM	X				
Centroamérica	X				
India	X				
Marruecos	X				
Nueva Zelanda	X				
Rusia	X				
Sudáfrica	X				
Vietnam	X				

Elaboración: COMEXPERU.

3.2.3 Otros foros

Con respecto a los foros regionales o multilaterales en los que el Perú participa, se pueden identificar las siguientes características durante esta segunda etapa.

a. La explotación del Foro APEC

La actividad del Perú en este Foro se dinamizó sustancialmente en los últimos años, no solo porque Perú sería sede en el 2008 sino porque finalmente se aprovechó el privilegiado espacio que nos brindaba para consolidar la agenda bilateral con las economías más importantes del Asia - Pacífico.

APEC Perú 2008 fue un éxito en términos de organización y convocatoria y, sobre la base de una agenda comercial clara, se aprovechó para hacer las gestiones para iniciar (y culminar en algunos casos) negociaciones con Canadá, Singapur, China, Corea y Japón. La agenda quedó pendiente para países como Australia, Rusia y Nueva Zelanda.

b. La muerte del ALCA

Como señalamos anteriormente, ya para fines del año 2003 era evidente la poca voluntad política para que el proceso avance destrabando temas sensibles, como la eliminación de subvenciones agrícolas, mayor profundidad de normas *antidumping*, negociación del comercio de servicios e inversión, entre otros varios puntos.

La posición de Estados Unidos es que los subsidios agrícolas y sus barreras a las importaciones deben ser discutidos en la OMC. Con mayor o menor énfasis, Brasil y Argentina no aceptan incluir en el ALCA la liberación de los servicios (financieros y telecomunicaciones, entre ellos), las compras gubernamentales o la propiedad intelectual (patentes, concretamente).

En términos formales, las negociaciones se encuentran «suspendidas» desde 2003, y hasta el momento, ningún país ha expresado interés alguno en reiniciarlas. Es más, los acontecimientos de los últimos años (las negociaciones de los Estados Unidos y Canadá con otros países de la región y Perú, Brasil queriendo empujar la Ronda Doha, entre otros) hacen evidente que el proceso ALCA ya quedó en el olvido.

Para el Perú, el proceso ALCA fue útil en la medida en que nos brindó una base institucional sobre la que se armó la estructura para la organización del proceso APC con Estados Unidos y su relación con la sociedad civil («Comisión ALCA Perú»).

c. El coma de la OMC

Luego del fracaso de la Ministerial de Cancún y los pocos avances de la Ministerial de Hong Kong, la Ronda Doha ha entrado en un estado de inmovilidad, a pesar de los esfuerzos de los países más significativos y de Pascal Lamy, director general de la Secretaría. Las diferencias de intereses y posiciones negociadoras se mantienen distantes, y la atención tanto de Estados Unidos como de Unión Europea se ha dirigido a los procesos bilaterales. Cabe señalar que la crisis internacional tampoco ha abonado en favor de cada vez mayores compromisos en materia comercial.

Pero, ¿estamos en un escenario similar a lo que sucedió con el ALCA? Personalmente considero que no. Lo que debe quedar claro es que las negociaciones multilaterales son procesos de larga maduración por la magnitud de los intereses económicos y políticos en juego. La Ronda Uruguay estuvo programada para durar cuatro años y terminó casi en ocho, pero fue la Ronda más exitosa y ambiciosa en

la historia (originó más de veinte acuerdos que abarcan todas las esferas comerciales conocidas y dio origen a la OMC).

Por ello, los negociadores más experimentados conocen que los retrocesos y contrariedades son intrínsecos a estos procesos. La Ronda Uruguay sufrió el fracaso de varias reuniones ministeriales, como la de mitad de periodo en Montreal en 1988 y la que debió ser la reunión final de diciembre 1990 en Bruselas; no obstante, el resultado final varios años después fue exitoso.

El fracaso de la ministerial de Seattle en noviembre 1999 fue más duro de aceptar, pues significaba que se frustrase el lanzamiento de la primera ronda de negociaciones comerciales de la OMC o Ronda del Milenio (Bhagwati, 2004). Sin embargo el sistema multilateral de comercio no colapsó y se lanzó una nueva Ronda en Doha en 2001.

Lo importante es que los países principales mantienen su interés en la Ronda. Los Estados Unidos son conscientes de que es el único foro en que puede negociar con la Unión Europea y Japón la reforma del comercio agrícola, y con los países en desarrollo «grandes» (Brasil, India y Sudáfrica) la liberalización de los bienes industriales y servicios. Por ello, se puede asegurar que las negociaciones van a continuar y que algún día culminarán.

d. Compromiso del Perú con la Ronda Doha

Doha se enmarca dentro de la política comercial del Perú como una herramienta de largo plazo que nos debe brindar el complemento normativo a los acuerdos bilaterales que estamos negociando, especialmente en los temas comerciales más sensibles. Por ello, en el marco multilateral, lo importante para un país pequeño y con limitados recursos negociadores es tener las prioridades bien definidas.

En este sentido, el Perú apoya decididamente el avance de las negociaciones en los temas más importantes: agricultura, NAMA y servicios; pero tiene claro que un tema prioritario y específico a nuestros intereses es establecer una relación entre el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados al Comercio (ADPIC) y el Convenio de Diversidad Biológica que brinde una protección efectiva de nuestros recursos genéticos y conocimientos tradicionales.

Desde hace varios años, el Perú y otros países en desarrollo «megadiversos» han presentado continuas propuestas de negociación en el Consejo de Propiedad Intelectual y el Comité de Negociaciones Comerciales indicando que una herramienta concreta para lograr ese objetivo es la modificación del artículo 29 del ADPIC, con el fin de incluir el requisito de divulgación (del origen del recurso genético y conocimiento tradicional, prueba del consentimiento informado previo y prueba del acceso y distribución de beneficios) en el sistema de patentes.

El objetivo es bastante ambicioso, si se toma en cuenta la importancia que tiene el acuerdo de los ADPIC para los países desarrollados y su interés en que no se abra dicho acuerdo para modificación. Sin embargo, se han realizado todos los trabajos técnicos para que se tenga claridad sobre el interés e importancia de este tema para el Perú y, de esta manera, impulsar nuestra posición en Ginebra y lograr que ingrese en la agenda de negociaciones de corto plazo. El Perú tiene un liderazgo claro en este tema, junto con Brasil y la India.

Esta claridad de objetivos y su puesta en marcha a través de medidas concretas (ingreso del Perú al grupo CAIRNS en agricultura, apoyo de la «fórmula suiza» en las negociaciones de acceso a mercados para productos no agrícolas o liderazgo en este tema de propiedad intelectual) le han valido al Perú un reconocimiento especial en el marco de estas negociaciones para dejar de ser parte del «pelotón» tomador de las decisiones de otros y ser llamado a formar parte de las «mini ministeriales» de no más de veinticinco países que son llamados a discutir y tratar de impulsar el proceso.

3.3 Implementación del APC con Estados Unidos y su impacto en la competitividad

De lo argumentado hasta este punto, queda claro que los beneficios reales del APC con Estados Unidos serán bastante mayores que lo estimado. Sin embargo, un aspecto poco valorado en su total dimensión es la oportunidad que brindó al Ejecutivo de emitir decretos legislativos para su implementación y aprovechamiento, con el fin de mejorar la competitividad en varias áreas económicas. Su aprobación en este Congreso hubiera sido imposible o habría consumido demasiado tiempo y capital político.

La importancia radica en que cada ley es una reforma en sí misma, todas ellas de clamorosa urgencia. Su impacto no será inmediato, pero en definitiva, consolidará el crecimiento y la mayor inversión en el Perú para el mediano y largo plazo. Por ejemplo, tenemos los siguientes decretos legislativos y su potencial impacto:

- Puertos (DL 1022). Norma indispensable en el proceso de concesiones para eliminar nuestro enorme déficit de infraestructura portuaria. Al clasificar los servicios portuarios como «públicos esenciales», se evitará que el comercio exterior peruano sea secuestrado, como ocurrió en la última huelga portuaria, en perjuicio de miles de empresas y trabajadores. Al permitir la integración vertical, se replicaría la práctica habitual en otros puertos eficientes del mundo donde un solo operador brinda los servicios. Dadas las restricciones físicas evidentes y con un buen contrato, regulación y competencia de otros puertos, se puede lograr eficiencia y precios competitivos.

Junto con la nueva Ley de Aduanas (DL 1053) se cerraría un círculo virtuoso que impulsará sustancialmente la competitividad del comercio exterior.

- Servicio Civil (DL 1023 - 26). No puede haber reforma del Estado sin priorizar el capital humano. Estas leyes van a la médula del problema incorporando sistemas de evaluación, incentivos por méritos y visión gerencial en la administración de los recursos. El valor de un aparato público que premie la eficiencia, maneje los recursos racionalmente y no trabe al sector privado es incalculable.

En el anexo 1 se puede ver la lista completa de decretos legislativos emitidos.

3.4 Desempeño del comercio peruano en la segunda etapa

El comercio peruano ha tenido un sobresaliente desempeño en estos últimos años. Su recuperación luego del estancamiento de fines de la década de 1990 ha sido notable.

A continuación presentaremos varios indicadores:

3.4.1 Crecimiento del comercio

Si se observa la evolución de las exportaciones e importaciones totales en el periodo 1993 - 2008 (ver gráfico 4), se puede identificar claramente que hubo un periodo de estancamiento en nuestro comercio exterior entre los años 1999 y 2002, precisamente durante los años en los que se tuvo poca claridad en cuanto a nuestra política y objetivos comerciales.

A partir del año 2003, se observa un crecimiento extraordinario en ambos rubros. Al principio, las exportaciones crecieron en mayor medida, por lo que se llegó a tener un superávit comercial significativo, pero luego las importaciones se dinamizaron lo suficiente como para cerrar esta brecha.

Esto se comprueba en el cuadro 8. Mientras que en el periodo 2000 - 2005 las exportaciones crecieron un promedio anual del 20% y las importaciones alcanzaron el 11%, durante el periodo 2005 - 2008 las exportaciones crecieron 25% y las importaciones 32%.

a. Exportaciones

Al analizar con mayor detenimiento la evolución de las exportaciones tradicionales y no tradicionales (ver gráfico 5), se observa que ha habido un importante aumento de ambas en esta segunda etapa.

A pesar de que la participación de ambas en las exportaciones totales continúa siendo bastante diferente, lo que debe resaltarse es que no solo ha habido un crecimiento importante de los productos tradicionales o materias primas como los

minerales y agrícolas básicos, sino también de los no tradicionales en sus diferentes sectores.

En el cuadro 9 vemos que ambos rubros han experimentado muy altas tasas de crecimiento. No obstante, es preciso aclarar que el incremento de las materias primas no solo se explica por un aumento del volumen de exportación sino también por los precios históricamente elevados que se logró obtener en el periodo 2005 - 2008. Ello no ocurrió con las exportaciones no tradicionales, por lo que sus tasas de crecimiento sí son explicadas principalmente por mayores volúmenes de exportación y diversificación de productos, lo cual significa mayor producción y mayor creación de trabajo y riqueza descentralizada.

b. Importaciones

Por el lado de importación, en el gráfico 6 vemos el importante crecimiento que la importación tuvo en los últimos cinco años y en todos sus rubros, según la Clasificación según Uso o Destino Económico (CUODE).

El cuadro 10 muestra claramente que el dinámico crecimiento de las importaciones se explica principalmente por los insumos y bienes de capital, es decir, inversión privada, ya sea destinada para el mercado interno (construcción, infraestructura, industria, etc.) o para las exportaciones (minería, industria, agroexportación, etc.), o mejor dicho, preparándose para los acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos y los demás.

En las siguientes secciones desarrollaremos aspectos más específicos sobre la evolución de las exportaciones y que muestran claramente las dos características que hemos identificado en esta segunda etapa: la diversificación de las exportaciones y el crecimiento importante de las exportaciones no tradicionales.

3.4.2 Principales productos de exportación no tradicional

En el gráfico 7 aparecen los quince principales productos de exportación no tradicional. Como vemos, están bastante diversificados por sector, ya que tenemos productos agrícolas, industriales, químicos, madereros y pesqueros.

Asimismo, se observa que todos estos productos han acelerado su ritmo de crecimiento en esta segunda etapa. Es casi seguro que ello se debe a la renovación y ampliación del antiguo ATPA a través del nuevo ATPDEA, las preferencias de la Unión Europea y la mayor claridad de la política comercial que incentivó y brindó mayor seguridad a los inversionistas nacionales y extranjeros para apostar por la exportación.

3.4.3 *Diversificación de productos y empresas*

El gráfico 8 demuestra que ha habido una importancia diversificación de nuestras exportaciones, lo cual implica mayor producción, crecimiento descentralizado y creación de empleos.

Un mayor número de empresas exportadoras significa mayor cantidad y calidad de empleos.

Un mayor número de productos (o partidas exportadas) significa diversificación hacia productos de mayor valor agregado.

3.4.4 *Cambios en el patrón de exportaciones*

Finalmente, en el gráfico 9 observamos cómo ha cambiado el patrón de nuestras exportaciones en cuanto a los países de destino.

Los cambios más resaltantes son la menor participación de los Estados Unidos (de 25% a 19%), el importante crecimiento de China (de 6% a 12% de nuestras exportaciones) y de Suiza (de 4% a 11%). En preciso aclarar que el aumento de la participación de Suiza se explica principalmente por las mayores exportaciones de oro hacia dicho país. Asimismo, se espera que, cuando entre en vigencia el TLC con China, su participación como socio comercial aumente de manera sostenida.

Lo que se debe resaltar es que nuestra canasta de países destino está bastante diversificada.

3.5 Del 2009 en adelante: post crisis internacional, *¿ad portas de una tercera etapa?*

En concreto, hemos visto que la segunda etapa de nuestra política comercial y comercio exterior que hemos identificado se caracteriza por: (i) claridad en los objetivos, y (ii) éxito en los resultados.

No obstante, el Perú no ha podido «blindarse» de la crisis económica y financiera internacional, y a partir de finales de 2008 se comenzaron a sentir los efectos negativos. Es más, las áreas más perjudicadas han sido las del sector externo, tanto por una reducción de la demanda de nuestras exportaciones como por la caída de los precios internacionales de estas.

Por si esto no fuera poco, se han observado voluntades proteccionistas tanto en el plano interno como en el externo. Internamente, no han faltado los grupos de interés que han solicitado con mayor presión medidas de defensa comercial, como salvaguardias o *antidumping*, al mismo tiempo que aumentos de aranceles para determinados productos.

Asimismo, ha habido propuestas más sutiles, pero bastante confusas, sobre la necesidad de desarrollar la «exportación hacia adentro», concepto que los proponentes hasta ahora no definen pero que podría hasta abarcar el fallido «desarrollo hacia adentro» que se intentó en el pasado.

En el ámbito internacional, la crisis ha tenido mayores efectos y, por ende, estas voluntades proteccionistas sí se han plasmado en medidas concretas, como la salvaguardia de Ecuador, los obstáculos técnicos al comercio de Argentina o Brasil, entre otras³¹.

Ante este escenario, cabe preguntarnos si no estaremos *ad portas* de lo que Bhagwati llamaría un tercer *export pessimism*, a escala tanto global como doméstica, que desincentivaría la visión proexportadora de los países en desarrollo, entre ellos el Perú, y los llevaría a intentar nuevamente fallidos esquemas como el «desarrollo hacia adentro» a través de mayor proteccionismo.

Por lo pronto, esta crisis internacional ha brindado más bríos a los que están en contra de la economía de mercado y de libre comercio, y algunos incluso han señalado que este es su fin. Lamentablemente, y aun antes de que se desatase la crisis, algunos países de nuestra región estaban sintiendo los resultados de lo que se ha llamado «socialismo del siglo XXI» que no es más que el mismo rancio conjunto de políticas fallidas que ya hemos sufrido por casi dos décadas.

Personalmente, considero que es poco probable que exista un retroceso significativo a escala global acerca de la visión exportadora por parte de los países que ya la han adoptado como centro de sus políticas comerciales, y en ese grupo incluyo al Perú de manera contundente. Es cierto que la crisis internacional ha deprimido el comercio de manera sustantiva y cualquier mejora sería paulatina, pero existen varios favores que sustentan esto; principalmente porque ya ha pasado antes.

¿Qué nos diría Bhagwati sobre la posibilidad de un tercer *export pessimism*?

Es preciso recordar que Bhagwati (1988) ubica temporalmente al primer pesimismo en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial y lo define como el que considera que las exportaciones de los países en desarrollo están limitadas por fuerzas determinadas por el mercado o cambios en los procesos de producción que no las benefician; en cambio, el segundo pesimismo está ubicado luego de la recesión de la década de 1970 y la crisis de la deuda de los años ochenta y se basa sobre la creciente amenaza proteccionista de los países desarrollados a partir de mediados de la década de 1980.

³¹ Ver semanario *ComexPerú* 503, 507, 513, entre varios otros números.

Como vemos, este segundo proteccionismo tiene bastante parecido con lo que está sucediendo actualmente. En esa oportunidad, Bhagwati consideró que esta amenaza proteccionista no era en realidad tan importante o que podía ser controlada a través de esfuerzos multilaterales. Por ejemplo:

- Indicó que algunas publicaciones académicas serias habían demostrado que no solo el comercio mundial había crecido más que el producto mundial durante el periodo 1970 - 1983, sino que las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo a los industriales habían crecido casi el doble de rápido que las exportaciones de estos países entre ellos, precisamente en el periodo en el que los países de la OECD crecían muy poco, aumentaba el desempleo y se implementaban extensamente las mayores medidas proteccionistas, como medidas no arancelarias, mucho antes de su eliminación o estricta regulación en los acuerdos de la OMC, que entraron en vigor en 1995.

Baldwin (1982 y 1985), Yoffie (1983) y Bhagwati (1986) intentaron explicaciones a este enigma, pero para efectos del artículo basta concluir que en estos momentos de apertura comercial multilateral, con las barreras arancelarias en caída general y las no arancelarias bastante controladas con respecto a las utilizadas en las décadas de 1970 y 1980, estos aislados arrebatos proteccionistas no justificarían racionalmente una decisión de cambiar de modelo de desarrollo para un país que apuesta por el crecimiento exportador.

- Reconoció que las empresas multinacionales y sus sistemas de producción globalizada se habían convertido en una poderosa fuerza que compensaba los intereses proteccionistas y los mantenía al margen. El mecanismo era claro para las multinacionales que se instalaban en un país no para que este sea su mercado principal (en cuyo caso el proteccionismo sí pagaría), sino para que sea su plataforma de exportación hacia otras regiones. En tal caso, el proteccionismo pondría en riesgo esas inversiones, por lo que galvaniza los intereses de todas estas empresas multinacionales instaladas y las hace pelear por mantener el mercado abierto. Las llama *trade - reinforcing political pressures*.

Es muy claro que este fenómeno se ha profundizado conforme la globalización de la producción y el comercio se ha expandido a la gran mayoría de países desarrollados y en desarrollo importantes. En el caso del Perú, nos encontramos en un momento de bastante expectativa por recibir importante inversión extranjera para diferentes sectores productivos; es más, nuestra estrategia es convertirnos en un *hub* comercial y productivo entre el Asia - Pacífico y nuestra región.

Hay dos factores que nos diferencian de la década de 1980 y que apoyan el argumento de que las amenazas proteccionistas no son tan importantes como para que nuestra estrategia de desarrollo hacia fuera deba siquiera ser repensada, pero los mencionamos brevemente porque son claros:

- La OMC y los TLC. Los acuerdos de la Ronda Uruguay en el ámbito multilateral y los TLC en el bilateral nos brindan un nivel mínimo de acceso a mercados y predictibilidad de las normas comerciales sustancialmente mayor al existente en la década de 1980. Ambos mecanismos implican una gran barrera de contención a las aventuras proteccionistas que nuestros socios comerciales puedan tener.
- Nuevos «motores del crecimiento». Los mercados internacionales más atractivos ya no se limitan a los de la OECD, es decir, Europa, Japón y los Estados Unidos, como en la década de 1980. Ahora no solo tenemos a los países llamados BRIC (Brasil, Rusia, India y China) como nuevos motores del crecimiento mundial, sino a una amplia gama de países con altos y medianos ingresos fruto del crecimiento sostenido por el desarrollo proexportador: tigres asiáticos. Precisamente, nuestra estrategia comercial está dirigida a venderles nuestros productos y atraer su inversión, es decir, hacer negocios con ellos.

Por todo lo expuesto, creo haber dejado claro que no es razonable adoptar una actitud pesimista respecto del desempeño futuro de nuestras exportaciones, y menos aún, que nos haga cambiar de modelo de desarrollo a uno que «mire hacia adentro». La crisis internacional nos ha impactado de manera importante en este sector tan emblemático, pero va a pasar, tal como nos indican las señales de recuperación observadas en nuestros principales socios³².

El mensaje que debemos resaltar es que hay que estar preparados para aprovechar la nueva etapa de crecimiento global, adoptando una real estrategia proexportadora para lograr todos los beneficios de ella en el futuro próximo.

4. AGENDA INTERNA PROEXPORTADORA

Como señalé anteriormente, uno de los beneficios del proceso APC es que ha sido el catalizador de la consolidación de la reforma comercial y de poner el tema de la competitividad o «agenda interna para aprovechar los TLC» en el primer punto de la agenda económica.

³² Ver semanario *Comexperú* 541.

Luego del proceso APC, el afán de los hacedores de política y empresarios desde el más alto nivel es tomar las medidas que sean necesarias para ser cada vez más competitivos, reducir costos, facilitar más el comercio y eliminar trámites burocráticos innecesarios, entre otras medidas, con la finalidad de que el crecimiento y diversificación de nuestras exportaciones continúe con el mismo dinamismo.

4.1 Evolución de la agenda de interés para el comercio exterior

Esta evolución es extremadamente positiva porque, como explicaremos posteriormente, permite obtener todos los beneficios de una política proexportadora o de «desarrollo hacia fuera».

Antes del proceso APC, las prescripciones de política comercial más serias, como las recomendaciones presentadas por Abusada *et al.* (2001), se limitaban a «profundizar la apertura doméstica, y ordenar la secuencia y el ritmo de negociaciones en función de la importancia relativa de cada bloque o grupo de socios de comercio del Perú, el objeto de la integración económica, el grado de apertura, la estabilidad y el tamaño de su economía y el patrón y estructura de comercio».

Implícitamente, se consideraba que la acción de la política comercial estaba limitaba o concernía principalmente a la política arancelaria y a las negociaciones comerciales como herramientas de integración al mundo.

Con la creación del MINCETUR, esta visión sobre la cobertura de las políticas comerciales que el Estado debería atender se amplió de manera explícita e institucional al desarrollo del comercio. En ese proceso se estableció el Plan Estratégico Nacional de Exportación (PENX) que tiene los siguientes componentes: (i) desarrollo de oferta exportable (identificación de oferta exportable, programas de mejoras de la calidad y agenda de competitividad); (ii) desarrollo de mercados (promoción comercial, estudios de mercado); (iii) facilitación de comercio (infraestructura, financiamiento), y (iv) desarrollo de la cultura exportadora (capacitación en temas de exportación y desarrollo de capital humano).

No existe una evaluación del impacto del PENX en cuanto al logro de sus objetivos; no obstante, en su momento sí fue parte de los mecanismos que permitieron una estrecha coordinación público privada para situar al tema del comercio exterior en el lugar de importancia que tiene actualmente dentro de las políticas económicas. Abrió los espacios de discusión y fue tribuna para presentar e impulsar propuestas.

De los componentes mencionados, el que más ha atraído la atención en los últimos años ha sido el de facilitación de comercio concerniente con la infraestructura, como los puertos, aeropuertos, carreteras, trenes, etc., así como con la logística para el comercio exterior, tanto por el dramático atraso que tenemos y que se refleja en

importantes sobrecostos como por las medidas que se están tomando actualmente para solucionarlo (por ejemplo, concesiones a la inversión privada, nueva Ley General de Aduanas y su reglamento, Ventanilla Única de Comercio Exterior, entre otras).

En esta sección final, vamos a brindar un contenido más conceptual a esta agenda ampliada de intereses para el comercio exterior y a presentar los elementos más relevantes de la agenda interna para mejorar nuestra competitividad en la actualidad.

Consideraciones conceptuales

Primero recordemos que Bhagwati (1988) definía lo siguiente:

$EER_x < EER_m$ estrategia de sustitución de importaciones

$EER_x = EER_m$ estrategia de promoción de exportaciones

$EER_x > EER_m$ estrategia de ultra promoción de exportaciones

Donde:

EER_x = tipo de cambio efectivo para las exportaciones de un país, incluye no solo los soles que se reciben por cada dólar de exportación (tipo de cambio nominal) sino también los soles provenientes de cualquier subsidio a las exportaciones, devolución de impuestos y cualquier asignación especial que incentive esta actividad.

EER_m = tipo de cambio efectivo para las importaciones de un país; a los soles que se usan por los productos que se importan (tipo de cambio nominal) se le suman los soles que se «usarían» por todo arancel, sobretasa resultante de restricciones cuantitativas u otros cargos contra las importaciones; en otras palabras, equivale al sesgo contra los productos importados o la «protección» que recibirían los que produzcan dichos bienes en ese país.

Asimismo, señala numerosa bibliografía académica del mayor nivel que demuestra de manera clara que la estrategia de promoción de exportaciones ha sido bastante exitosa para los países en desarrollo que la han adoptado, al contrario del fracaso sucedido en los países que adoptaron la sustitución de importaciones como estrategia de desarrollo.

Tanto es así que Bhagwati aclara que, partiendo de una situación en la que exista un sesgo antiexportador ($EER_x < EER_m$), basta que este sesgo se reduzca o cuasi elimine para experimentar los beneficios de esta estrategia proexportadora. Es decir, no es necesario que el sesgo se revierta hasta llegar a ser $EER_x > EER_m$. A esa situación se le llama «estrategia de ultra promoción de exportaciones».

Otro aspecto relevante para los fines de esta sección es que Bhagwati (ob. cit.) señala que una estrategia de promoción de exportaciones no es sinónimo de «ausencia de intervención gubernamental». En sus propias palabras:

It is true that a *laissez - faire* policy would satisfy the requirement that $EER_x = EER_m$. This is not a necessary condition for this outcome, however. [...] In my judgment, such (government) intervention can be of great value, and almost certainly has been so, in making the EP strategy work successfully. By publicly supporting the outward - oriented strategy, by even bending in some cases toward ultra - export promotion, and by gearing the credit institutions to supporting export activities in an overt fashion, governments in these countries appear to have established the necessary confidence that their commitment to the EP strategy is serious, thus inducing firms to undertake costly investments and programs to take advantage of the EP strategy. [...] Therefore, explicit commitment to an activist, supportive role in pursuit of the EP strategy, providing the assurance that it will be protected from inroads in pursuit of numerous other objectives in the near future, would appear to constitute a definite advantage in reaping the benefits of this strategy.

Como vemos, para Bhagwati los beneficios de una estrategia proexportadora son tan contundentes que hasta aceptaría intervenciones bastante activas del gobierno para convencer a los inversionistas sobre el camino adoptado e incentivarlos a producir para el mercado externo.

Sobre este punto, es claro que se necesita un análisis cuantitativo más riguroso, pero por lo menos resulta coincidente observar cómo el comercio exterior (las exportaciones no tradicionales y las importaciones dirigidas a la inversión productiva de hasta un 42% de crecimiento promedio anual en el caso de los bienes de capital) se dinamiza de manera sustancial en esta segunda etapa en la que toda la voluntad política (desde el más alto nivel) está dirigida hacia la apertura comercial y la integración del Perú al mundo.

¿Se puede decir que el Perú ha adoptado una clara estrategia de promoción de las exportaciones?

Por lo expuesto en el anterior punto queda claro que la política comercial anterior a 1990 tenía un severo sesgo antiexportador y que la reforma comercial, con su sistemática reducción de aranceles y medidas no arancelarias, redujo ese sesgo considerablemente. Tanto es así que hemos experimentado un crecimiento del comercio —y específicamente de las exportaciones— bastante importante, con diversificación de productos, regiones de exportación, mayor número de empresas y creación de trabajos, entre otros efectos positivos.

No obstante, ¿se puede decir con toda seguridad que tenemos una real política de promoción de exportaciones? Es decir, en términos utilizados por Bhagwati, ¿estamos en la igualdad $EER_x = EER_m$ y, por ende, estamos obteniendo *todos los beneficios posibles* de una política así?

Es relevante regresar a la discusión sobre los temas que deberían ser de interés de una política comercial proexportadora. Si tomamos una versión restringida de la política comercial como la expuesta en Abusada *et al.* (2001), se podría creer que sí estamos cerca de esa igualdad ya que hemos limpiado gran parte de las distorsiones existentes a través de la reforma comercial³³ de inicios de la década de 1990 y que continuamos con las reducciones arancelarias del 2007 y 2008.

Pero lo que propongo en este documento es que, al menos en términos conceptuales³⁴, la definición de «tipo de cambio efectivo» que propone Bhagwati deba ser ampliada a todos los aspectos y actividades que otorgan beneficios o mayor competitividad a los exportadores (y evidentemente, los incentiva a seguir exportando) e incentivos a los productores para producir para el mercado interno o para sustituir bienes importados.

Incluyendo todos esos aspectos y actividades, recién podremos evaluar de manera certera si en verdad estamos cada vez más cerca de eliminar todo sesgo antiexportador y, por ende, desarrollar todo el potencial exportador que tenemos.

Para no entrar en debates sobre la necesidad de subsidios o mecanismos similares para la promoción de exportaciones, presento un ejemplo más transversal. Imaginemos que para un análisis de política consideramos la visión restringida y que nos baste con profundizar la liberalización unilateral y continuar con la agenda de negociaciones comerciales:

- **Trabas de infraestructura y logística.** Para el comercio exterior y la exportación en particular es fundamental contar con infraestructura (puertos, aeropuertos, carreteras, ferrocarriles, entre otros) y procedimientos aduaneros adecuados (rápidos, baratos, eficientes, etc.) para ser competitivos en el mercado mundial. En pocas palabras, nuestra infraestructura y procedimientos aduaneros actuales³⁵ están bastante retrasados, por lo que se han convertido en claras trabas y sobrecostos para nuestro comercio. Baste con señalar que el Instituto Peruano de Economía ha calculado que la brecha de infraestructura para el sector transportes era de 13 961 dólares en el año 2008.

Asumiendo un nivel de igualdad ($EER_x = EER_m$) y todo lo demás constante, ambos factores aumentan los costos del comercio, quitando dinero de los bolsillos a los exportadores (es decir, reduciendo los incentivos a la exportación), mientras que al mismo tiempo aumentan la protección «efectiva»

³³ Bhagwati también estaría considerando una visión así, dada la definición de EER que ha presentado.

³⁴ El cálculo del «tipo de cambio efectivo» correspondiente al Perú escapa de los alcances de este estudio.

³⁵ Se ha escrito bastante sobre ambas problemáticas en el Perú. Por lo pronto, recomiendo los semanarios *Comexperú* N.º 532 y N.º 540, y otros números, para quienes deseen profundizar.

a los productores domésticos incentivándolos a seguir produciendo para el mercado interno (mayor costo para importar, mayor protección al productor dirigido al mercado interno).

Con este ejemplo queda bastante claro cómo dos aspectos que no son parte de una política comercial en sentido estricto o tradicional tienen serios efectos en el desempeño exportador y en los incentivos que se da a los productores nacionales para dirigir sus bienes al exterior o al mercado interno.

Lo importante es que, como mencionamos al inicio de esta sección, el proceso APC brindó los espacios para tomar todas estas consideraciones en cuenta y canalizarlas a través de los que se denomina actualmente como la «agenda interna».

4.2 Agenda interna

Como ya vimos, la «agenda interna» consiste en un conjunto de medidas en diferentes áreas y a cargo de diferentes instituciones con la finalidad de aumentar la competitividad y facilitar el comercio exterior, aprovechando las oportunidades que nos brindan las negociaciones comerciales.

A continuación presentamos las más relevantes (lista no exhaustiva):

a. Reformas institucionales

- **SUNAT - Aduanas.** La reforma de la aduana peruana es fundamental para la facilitación del comercio exterior de bienes del Perú (simplificación de trámites, reducción de costos, dinamización de procedimientos, entre otros). Ya está en marcha el proceso de implementación de la nueva Ley de Aduanas y su reglamento, que deberían repotenciar esta institución y demandarán una mejora tecnológica y de procedimientos muy importante para esta y otras empresas privadas relacionadas con la cadena logística internacional. Se necesita el contundente apoyo financiero del Estado para que la implementación sea rápida y exitosa.
- **Entidades reguladoras de mercancías (SENASA, DIGESA, DIGEMID, MTC, etc.).** Algunas de estas entidades, como el SENASA, tienen una doble importancia. Por un lado, todas forman parte de la cadena de procedimientos y trámites para el comercio de bienes, especialmente en el caso de mercancías denominadas como «restringidas», que por su naturaleza o función necesitan permisos especiales para ingresar al Perú (pesticidas, celulares, químicos, armas, medicamentos, etc.). A pesar de que es un porcentaje minoritario del comercio peruano total (no más del 20%), su repercusión en la logística comercial es apabullante.

El sano flujo de la cadena es perturbado por todas las trabas que significan los complejos y engorrosos trámites que se deben seguir y la lentitud de estas entidades para dar los permisos respectivos, con lo que se aumentan los costos no solo para estas mercancías restringidas sino para todos los productos y agentes (transportistas, almacenes, agentes de aduanas, comercializadores, usuarios finales, entre otros), ya que la cadena logística es compartida.

Para mejorar esta situación se propone:

- i) estricta depuración de la lista de mercancías consideradas como restringidas y que, por ende, necesitan permisos de estas instituciones para ser exportadas o importadas. Existen varios productos cuyo comercio es ampliamente extendido en todo el mundo sin alguna complicación o han sido comercializados en el mercado peruano por bastantes años, por lo que no es razonable solicitar permisos para importar, por ejemplo, celulares. Se puede optar por retirarlos de la lista o por establecer mecanismos de «licencias o permisos automáticos» rápidos de obtener y que duren varios meses y para varios despachos, para así reducir los tiempos.
- ii) profunda reforma administrativa de dichas instituciones con el objetivo de simplificar o eliminar trámites engorrosos o injustificados que solo aumentan los tiempos o son focos de corrupción.
- iii) mejora presupuestal para elevar el nivel tecnológico y profesional de estas entidades, entre otros.

Por otro lado, entidades como SENASA, DIGESA, ex INRENA, ITP y la que se acaba de crear para supervisar nuestros recursos forestales tienen también una participación «activa» en el comercio internacional, ya que: (i) firman protocolos, por ejemplo, sanitarios, de buen manejo forestal, etc., con sus contrapartes de otros países, para facilitar el acceso de nuestros productos a otros mercados, y (ii) se encargan de supervisar el buen manejo de los recursos, la calidad y sanidad de los productos que exportamos.

Por todo ello, estas entidades deben ser repotenciadas, ya que son clave para el continuo desarrollo de productos de alta calidad en los sectores agroindustriales, forestal, pesquero, etc.

- **ENAPU.** Se debe eliminar, ya que es una traba para el desarrollo portuario y la mejora logística del comercio del Perú. Todos los puertos públicos existentes deben ser concesionados a empresas privadas; se debe dar luz verde a todos los proyectos de inversión privada que se presenten, y las tarifas, tasas, etc., deben ser reguladas por las autoridades públicas respectivas existentes.

- **Oficinas comerciales en el exterior.** Son importantes para la promoción de los productos peruanos en el exterior, así como para incentivar oportunidades de negocio para los exportadores peruanos, especialmente las pequeñas y medianas empresas y los productores no tradicionales. Por ello, se propone que (i) deben ser independizadas del Ministerio de Relaciones Exteriores y estar bajo el comando del MINCETUR o PROMPERÚ - Exportaciones directamente; (ii) todos los agregados o consejeros comerciales deben ser elegidos a través de concurso público abierto; (iii) su gestión debe ser plenamente supervisada a través de indicadores de gestión y éxito, y (iv) debe reforzarse su presupuesto para tener mayor eficacia, entre otros aspectos.
- **Direcciones regionales de comercio exterior.** Estas direcciones regionales son importantes para implementar las políticas nacionales que se diseñan y establecen en el gobierno central con respecto a facilitación de comercio y diversificación de las exportaciones, hasta la difusión de las negociaciones comerciales y sus oportunidades, entre otros. Por ende, deberían ser repotenciadas y elevar su nivel de profesionalización de ser el caso.
- **CITE.** Estas instituciones especializadas en diferentes áreas de la producción deberían ser repotenciadas para aumentar su impacto. Asimismo, debe considerarse complementar sus actividades con una que aún está ausente en el mercado y es cada vez más necesaria: la certificación de la calidad y estándares internacionales, en estrecha coordinación con el INDECOPI y otras entidades responsables. Existe un gran vacío en nuestro mercado de entidades certificadoras (por ejemplo, laboratorios) y que sean reconocidas a escala internacional. Esta situación es un cuello de botella para el desarrollo de productos con cada vez mayor valor agregado, tanto en el sector agroexportador como en el manufacturero.

Es claro que lo ideal sería que estas certificadoras se generen por una iniciativa privada coordinada de diferentes empresas del mismo sector. Sin embargo, parece que todavía no existe la «masa crítica» de posibles clientes o usuarios que hagan esta iniciativa comercialmente rentable.

En este caso sí sería pertinente la participación pública (subsidios parciales o totales dependiendo de la zona geográfica y el sector económico) en el marco de estas instituciones ya existentes (CITE) para ofrecer estos servicios y minimizar estos cuellos de botella. Obviamente, es preciso realizar los estudios que justifiquen esta intervención y que prevean que en el futuro más próximo estos servicios deban ser brindados por empresas privadas (luego que se genere esa «masa crítica»).

Una justificación a esta clase de intervenciones está en los mismos argumentos que los utilizados para sustentar iniciativas, como las «asociaciones público privadas» en carreteras y obras de infraestructura: son servicios necesarios para seguir creciendo, de potencial gran impacto, pero que todavía no tienen una demanda suficiente para ser privadamente rentables. También se pueden formar alianzas con las universidades y centros de investigación científica.

b. Mejoras en la facilitación del comercio

- **Implementación de la Ventanilla Única de Comercio Exterior.** Esta herramienta informática y de sistemas tiene como objetivo la simplificación e interconexión de los procesos entre las principales instituciones que tienen potestad de establecer «mercancías restringidas», p.e. SENASA, DIGESA, etc. El impacto significaría una sustancial mejora de la rapidez de la cadena logística de comercio exterior, al simplificar y eliminar trámites necesarios ante esas entidades para obtener los permisos.
- **Implementación de la Ley de Aduanas y su reglamento.** El nuevo modelo de despacho y las reformas en procedimientos, tecnología y en los operadores logísticos privados relacionados significará una mejora sustancial en el dinamismo de la cadena logística peruana.
- **Impulsar el programa de concesiones en aeropuertos, puertos, carreteras y ferrocarriles.** En este sentido, se debe fortalecer sustancialmente la autonomía, simplificación administrativa y protección del Estado a los funcionarios de la agencia promotora de la inversión privada (PROINVERSIÓN) y organismos reguladores, contra denuncias políticas o sin fundamento técnico y legal.
- **Impulsar las asociaciones público - privadas (APP), para facilitar el desarrollo de estos proyectos.**

Como vemos, el desarrollo de las exportaciones y el comercio exterior tiene implicancias transversales a varios sectores de la administración pública, lo cual no es comúnmente comprendido (Paredes, 2009). Sus complejidades e impactos van más allá de las responsabilidades y herramientas directas que tiene el MINCETUR.

Para lograr el verdadero desarrollo de este sector, el MINCETUR debe utilizar todo el peso político de su cartera y prestigio ganado para movilizar a los demás sectores y empujar la «agenda interna», la «competitividad real», el «aprovechamiento del TLC», o como se le quiera llamar. Es una tarea nada fácil, pero ineludible.

BIBLIOGRAFÍA

- Abusada, R., Du Bois, F., Morón, E. & Valderrama, J. (2000). La reforma incompleta. En R. Abusada, F. Du Bois, E. Morón, & J. Valderrama (eds.), *La reforma incompleta. Rescatando los noventa* (pp. 13-59). Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico e Instituto Peruano de Economía.
- Abusada, R.; Illescas, J. & Taboada, S. (2001). *Integrando al Perú al mundo*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico e Instituto Peruano de Economía.
- Balassa, B. (1971). *The Structure of Protection in Developing Countries*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Bhagwati, J. (1988). Export-Promoting Trade Strategy: Issues and Evidence. *The World Bank Research Observer*, 3(1), 27-57.
- Bhagwati, J. (2004). Don't cry for Cancún. *Foreign Affairs*.
- Donges, J. A. (1976). Comparative Study of Industrialization Policies in Fifteen Semi-Industrial Countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, pp. 626-659.
- Edwards, S. (1995). *Crisis and Reform in Latin America: From Despair to Hope*. NY: Oxford University Press for the World Bank.
- Frankenhoff, C. (1962). The Prebisch Thesis: A Theory of Industrialism for Latin America. *Journal of Inter - American Studies*, 4(2), 185-206.
- Hira, Anil (2007). Did ISI fail and is neoliberalism the answer for Latin America? Re-assessing common wisdom regarding economic policies in the region. *Brazilian Journal of Political Economy*, 27(3), 345-356.
- Hopenhayn, B. (1982). Algunas notas sobre el «capitalismo periférico» de Raúl Prebisch. *Desarrollo Económico*, 22(86), 287-294.
- Iglesias, E. (1992). *Reflections on Economic Development: Toward A New Latin American Consensus*. Washington D.C.: Inter - American Development Bank.
- Instituto Peruano de Economía - IPE (2009). *El reto de la infraestructura al 2018. La brecha de la inversión en infraestructura en el Perú 2008*. Lima: IPE.
- Krueger, A. (1978). *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*. Cambridge, Mass.: Ballinger Publishing Company for National Bureau of Economic Research.
- Little, I., Scitovsky, T. y Scott M. (1970). *Industry and Trade in Some Developing Countries*. Londres: Oxford University Press.
- Paredes, R. (2002). La importancia de la OMC en los tiempos del ALCA y el TLC: hacia una estrategia de negociaciones comerciales: Perú 2003 - 200? *Apuntes*, (51), 2002 - II, pp. 27-48.

- Paredes, R. (2003). Interdependencia e interrelación de las relaciones comerciales internacionales. *Punto de Equilibrio*, 12(83), 6-7.
- Paredes, R. (2003). Negociaciones comerciales después de Cancún. *Perú Económico*, XXVI (11), 3-4.
- Paredes, R. (2004). Sobre el fracaso de Conferencia Ministerial de Cancún: causas y perspectivas. *Punto de Equilibrio*, 13(84), 6-7.
- Paredes, R. (2004). ¿La OMC es importante en los tiempos del ALCA y el TLC? Hacia una estrategia de negociaciones comerciales internacionales. Perú: 2003 - 200? *Agenda Internacional*, X (20), 45-77.
- Paredes, R. y Elmore, V. (2005). Camino a Hong Kong. ¿Hay luz al final del túnel? Sobre las negociaciones comerciales de la Ronda Doha. Antecedentes y perspectivas. *Perú Económico*, XXVIII (4), 17-18.
- Paredes, R. (2007). Aprovechar mejor las negociaciones comerciales. *Negocios internacionales*, 10(121).
- Paredes, R. (2008). Sacándole el jugo al TLC con EE.UU.. *Gestión*, 27 de junio, p. 30.
- Paredes, R. (2009). Estado de las negociaciones comerciales. *Negocios Internacionales*, 12(142), 8-9.
- Paredes, R. (2009). Retos para el nuevo ministro de Comercio Exterior y Turismo. *Gestión*, 16 de julio, p. 31.
- Paz Soldán, J. y Rivera, M. C. (2000). La reforma comercial y de aduanas. En R. Abusada, F. Du Bois, E. Morón y J. Valderrama, José (eds.), *La reforma incompleta. Rescatando los noventa* (pp. 257-312). Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico e Instituto Peruano de Economía.
- Prebisch, R. (1950). The Economic Development of Latin America and its Principal Problems. *Economic Commission of Latin America, United Nations, Department of Economic Affairs* (Lake Success, Nueva York, 1950), 59 pp. Texto original en español.
- Prebisch, R. (1951). Interpretação do Processo de Desenvolvimento Económico. *Revista Brasileira de Economia*, 7-117.
- Prebisch, R. (1959). Commercial Policy in the Underdeveloped Countries. *American Economic Review*, 251.
- Prebisch, R. (1986). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo Económico*, 26(103), 479-502.
- Riedel, J. (1984). Trade as the Engine of Growth in Developing Countries, Revisited. *Economic Journal*, 56-73.
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú - *Comexperú*. Semanario *Comexperú*, varios números.
- Tedesco, L. y Barton, J. (2004). *The State of Democracy in Latin America: Post Transitional conflicts in Argentina and Chile*. Nueva York: Routledge.

ANEXO 1

Recopilación de decretos legislativos dados al amparo de las facultades delegadas por Ley 29157

13 de marzo de 2008

1. Decreto Legislativo 994 - DECRETO LEGISLATIVO QUE PROMUEVE LA INVERSIÓN PRIVADA EN PROYECTOS DE IRRIGACIÓN PARA LA AMPLIACIÓN DE LA FRONTERA AGRÍCOLA. La presente norma regula el régimen especial para promover la inversión privada en proyectos de irrigación de tierras eriazas con aptitud agrícola de propiedad del Estado, estableciendo el marco normativo aplicable.
2. Decreto Legislativo 995 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY 29064 - LEY DE RELANZAMIENTO DEL BANCO AGROPECUARIO - AGROBANCO.- La cual dota a dicha entidad de los mecanismos que le permitan expandir el mercado financiero en el ámbito agrario rural, con la finalidad de que los agricultores cuenten con las herramientas necesarias para su desarrollo sostenible.
3. Decreto Legislativo 996 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA EL RÉGIMEN APLICABLE A LA UTILIZACIÓN DE LOS RECURSOS PROVENIENTES DE LOS PROCESOS DE PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA EN LA EJECUCIÓN DE PROGRAMAS SOCIALES. Bajo este nuevo esquema, la ejecución de los programas sociales se verá simplificada, obteniéndose una mayor agilidad en el gasto en beneficio de las poblaciones ubicadas dentro del área de influencia de cada actividad económica objeto de promoción de la inversión privada.
4. Decreto Legislativo 997 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA. La presente norma regula la estructura orgánica básica, competencia y funciones del Ministerio de Agricultura, de conformidad con lo previsto en la Ley 29158, Ley Orgánica del Poder Ejecutivo.

31 de marzo de 2008

5. Decreto Legislativo 998 - DECRETO LEGISLATIVO QUE IMPULSA LA MEJORA DE LA CALIDAD DE LA FORMACIÓN DOCENTE.

19 de abril de 2008

6. Decreto Legislativo 999 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY 27261, LEY DE AERONÁUTICA CIVIL DEL PERÚ. Con el fin de promover la inversión privada y facilitar la competitividad de los servicios de navegación aérea e impulsar el desarrollo ordenado de la infraestructura de transporte aéreo, aeródromos y aeropuertos, que permita a su vez garantizar la prestación eficiente e ininterrumpida de servicios de navegación aérea.

2 de mayo de 2008

7. Decreto Legislativo 1000 - DECRETO LEGISLATIVO QUE PERMITE LA REGULARIZACIÓN DE EXPORTACIONES Y DISPONE QUE LA SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA - SUNAT ESTABLECERÁ EL PROCEDIMIENTO PARA LA SUBSANACIÓN DE ERRORES EN LAS DECLARACIONES DE EXPORTACIÓN.
8. Decreto Legislativo 1001 - DECRETO LEGISLATIVO QUE REGULA INVERSIÓN EN SISTEMAS ELÉCTRICOS RURALES (SER) UBICADOS EN ZONA DE CONCESIÓN. La norma por excepción faculta al Ministerio de Energía y Minas a ejecutar obras de electrificación rural en forma directa o indirecta a través de las empresas de distribución eléctrica de propiedad estatal, dentro de zonas de concesión, siempre que las poblaciones hayan solicitado el servicio eléctrico y no hayan sido atendidas en el plazo de un año.
9. Decreto Legislativo 1002 - DECRETO LEGISLATIVO DE PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN PARA LA GENERACIÓN DE ELECTRICIDAD CON EL USO DE ENERGÍAS RENOVABLES. La norma tiene por objeto promover el aprovechamiento de los recursos Energéticos Renovables (RER) para mejorar la calidad de vida de la población y proteger el medio ambiente, mediante la promoción de la inversión en la producción eléctrica.
10. Decreto Legislativo 1003 - DECRETO LEGISLATIVO QUE AGILIZA TRÁMITES PARA LA EJECUCIÓN DE OBRAS PÚBLICAS. Modifica el artículo 30º de la Ley 28296, Ley General del Patrimonio del Estado, con la finalidad de compatibilizar el desarrollo de los procesos de promoción de la inversión privada con la protección de la intangibilidad de los restos arqueológicos existentes en el territorio peruano.
11. Decreto Legislativo 1004 - DECRETO LEGISLATIVO QUE ELIMINA EL REGISTRO DE PRODUCTOS INDUSTRIALES NACIONALES. Se elimina el Registro de Productos Industriales Nacionales - RPIN, creado por Ley 23407, y en consecuencia las empresas podrán comercializar libremente los productos manufacturados en el país.

3 de mayo de 2008

12. Decreto Legislativo 1005 - DECRETO LEGISLATIVO QUE AUTORIZA AL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS A DELEGAR SUS ATRIBUCIONES DE EVALUACIÓN Y DECLARACIÓN DE VIABILIDAD DE LOS PROYECTOS A FINANCIARSE CON OPERACIONES DE ENDEUDAMIENTO U OTRA QUE CONLLEVE EL AVAL DE ESTADO.
13. Decreto Legislativo 1006 - DECRETO LEGISLATIVO QUE PERMITE OBTENER RECURSOS AL ESTADO PARA COMPENSACIONES AUTORIZANDO A SUBASTAR LAS ACREENCIAS DE LAS ENTIDADES DEL ESTADO.

14. Decreto Legislativo 1007 - DECRETO LEGISLATIVO QUE PROMUEVE LA IRRIGACIÓN DE TIERRAS ERIAZAS CON AGUAS DESALINIZADAS. La norma tiene por objeto promover el otorgamiento de tierras eriazas de libre disponibilidad del Estado con fines de irrigación, mediante la utilización de aguas desalinizadas, para ser destinadas a fines agrícolas y agroindustriales.

6 de mayo de 2008

15. Decreto Legislativo 1008 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY DEL SISTEMA PRIVADO DE ADMINISTRACIÓN DE FONDOS DE PENSIONES, CUYO TEXTO ÚNICO ORDENADO FUE APROBADO MEDIANTE DECRETO SUPREMO 054 - 97 - EF. - Se modifican los artículos 23 y 25 - D del TUO de la referida norma, que regulan la rentabilidad mínima y otras garantías y los límites de inversión generales aplicables.

9 de mayo de 2008

16. Decreto Legislativo 1009 - DECRETO LEGISLATIVO QUE DISPONE EL ORDENAMIENTO DE SEDES INSTITUCIONALES DE LAS ENTIDADES Y ORGANISMOS PÚBLICOS DEL PODER EJECUTIVO. La norma dispone que las entidades y organismos públicos del Poder Ejecutivo que tengan en propiedad o en uso bienes inmuebles en calidad de sedes institucionales, inicien un programa de ordenamiento de las mismas, con el objeto de ponerlas en venta mediante subasta pública a valor comercial.

17. Decreto Legislativo 1010 - DECRETO LEGISLATIVO QUE SUSTITUYE ARTÍCULOS DEL TEXTO ÚNICO ORDENADO DE LA LEY GENERAL DE MINERÍA. La norma sustituye los artículos 25, 38, 40, 41 y 59 del TUO de la Ley General de Minería, aprobada por DS 014 - 92 - EM.

11 de mayo de 2008

18. Decreto Legislativo 1011 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA EL ARTÍCULO 10º DEL DECRETO LEGISLATIVO 662 Y EL ARTÍCULO 38 DEL DECRETO LEGISLATIVO 757, E INCORPORA EL SUPUESTO DE SUSCRIPCIÓN DE CONVENIOS DE ESTABILIDAD JURÍDICA CON POSTERIORIDAD A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO HABILITANTE.

13 de mayo de 2008

19. Decreto Legislativo 1012 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY MARCO DE ASOCIACIONES PÚBLICO - PRIVADAS PARA LA GENERACIÓN DE EMPLEO PRODUCTIVO Y DICTA NORMAS PARA LA AGILIZACIÓN DE LOS PROCESOS DE PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA. La presente norma tiene por objeto establecer los principios, procesos y atribuciones del sector público para la evaluación, implementación y operación de infraestructura pública o la prestación

de servicios públicos, con participación del sector privado, así como establecer el marco general aplicable a las iniciativas privadas.

14 de mayo de 2008

20. Decreto Legislativo 1013 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE CREACIÓN, ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES DEL MINISTERIO DEL AMBIENTE. La norma crea el Ministerio del Ambiente, establece su ámbito de competencia sectorial y regula su estructura orgánica y sus funciones.

16 de mayo de 2008

21. Decreto Legislativo 1014 - DECRETO LEGISLATIVO QUE ESTABLECE MEDIDAS PARA PROPICIAR LA INVERSIÓN EN MATERIA DE SERVICIOS PÚBLICOS Y OBRAS PÚBLICAS DE INFRAESTRUCTURA. La norma tiene por objeto impulsar la inversión en infraestructura para la provisión de servicios públicos esenciales para el desarrollo humano, a través de la implementación de medidas que eliminen sobrecostos y logren una efectiva simplificación administrativa en beneficio de los usuarios.

20 de mayo de 2008

22. Decreto Legislativo 1015 - DECRETO LEGISLATIVO QUE UNIFICA LOS PROCEDIMIENTOS DE LAS COMUNIDADES CAMPESINAS Y NATIVAS DE LA SIERRA Y DE LA SELVA CON LAS DE LA COSTA, PARA MEJORAR SU PRODUCCIÓN Y COMPETITIVIDAD AGROPECUARIA. Se modifica el artículo 10 de la Ley 26505 - Ley de la Inversión Privada en el Desarrollo de las Actividades Económicas en las Tierras del Territorio Nacional y de las Comunidades Campesinas y Nativas.

30 de mayo de 2008

23. Decreto Legislativo 1016 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA TERCERA DISPOSICIÓN COMPLEMENTARIA TRANSITORIA DEL DECRETO LEGISLATIVO 1012, APROBÓ LA LEY MARCO DE ASOCIACIONES PÚBLICO - PRIVADAS PARA LA GENERACIÓN DE EMPLEO PRODUCTIVO Y DICTA NORMAS PARA LA AGILIZACIÓN DE LOS PROCESOS DE PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA.

4 de junio de 2008

24. Decreto Legislativo 1017 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE CONTRATACIONES DEL ESTADO. La presente norma tiene por objeto establecer las normas orientadas a maximizar el valor del dinero del contribuyente en las contrataciones que realicen las entidades del sector público, de manera que estas se efectúen en forma oportuna y bajo las mejores condiciones de precio y calidad.

25. Decreto Legislativo 1018 - DECRETO LEGISLATIVO QUE CREA LA CENTRAL DE COMPRAS PÚBLICAS - PERÚ COMPRAS. La presente norma crea el Organismo Público Ejecutor adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas denominado Central de Compras Pública - Perú Compras.

10 de junio de 2008

26. Decreto Legislativo 1019 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE ACCESO A LA INFRAESTRUCTURA DE LOS PROVEEDORES IMPORTANTES DE SERVICIOS PÚBLICOS DE TELECOMUNICACIONES. Este decreto regula el acceso y uso compartido de la infraestructura de telecomunicaciones necesaria para la prestación del servicio público.

27. Decreto Legislativo 1020 - DECRETO LEGISLATIVO PARA LA PROMOCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN DE LOS PRODUCTORES AGRARIOS Y LA CONSOLIDACIÓN DE LA PROPIEDAD RURAL PARA EL CRÉDITO AGRARIO. Se establece el marco normativo para promover la organización de los productores agrarios y la consolidación de la propiedad rural con la finalidad de ampliar el acceso al crédito agrario y fomentar la competitividad, la reconversión y modernización del sector agrario.

14 de junio de 2008

28. Decreto Legislativo 1021 - DECRETO LEGISLATIVO QUE OTORGA AL ORGANISMO SUPERVISOR DE LA INVERSIÓN PRIVADA EN TELECOMUNICACIONES - OSIPTEL LA FACULTAD DE ESTABLECER OBLIGACIONES NORMATIVAS RESPECTO DEL ACCESO A LOS ELEMENTOS DE RED DE MANERA DESAGREGADA.

17 de junio de 2008

29. Decreto Legislativo 1022 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY DEL SISTEMA PORTUARIO NACIONAL - LEY 27943. Elemento indispensable en el proceso de concesiones para eliminar nuestro enorme déficit de infraestructura portuaria.

21 de junio de 2008

30. Decreto Legislativo 1023 - DECRETO LEGISLATIVO QUE CREA LA AUTORIDAD NACIONAL DEL SERVICIO CIVIL, RECTORA DEL SISTEMA ADMINISTRATIVO DE GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS. Se crea la presente autoridad con la finalidad de contribuir a la mejora continua de la administración del Estado a través del fortalecimiento del servicio civil. No puede haber reforma del Estado sin priorizar el factor humano.

31. Decreto Legislativo 1024 - DECRETO LEGISLATIVO QUE CREA Y REGULA EL CUERPO DE GERENTES PÚBLICOS. Se crea el presente cuerpo, al que se incorporarán profesionales altamente capaces, seleccionados en procesos competitivos y

transparentes, para ser destinados a entidades del gobierno nacional, gobiernos regionales y gobiernos locales que los requieran.

32. Decreto Legislativo 1025 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA NORMAS DE CAPACITACIÓN Y RENDIMIENTO PARA EL SECTOR PÚBLICO. La presente norma establece las reglas para la capacitación y evaluación del personal al servicio del Estado, como parte del Sistema Administrativo de Gestión de Recursos Humanos.

33. Decreto Legislativo 1026 - DECRETO LEGISLATIVO QUE ESTABLECE UN RÉGIMEN ESPECIAL FACULTATIVO PARA LOS GOBIERNOS REGIONALES Y LOCALES QUE DESEEN IMPLEMENTAR PROCESOS DE MODERNIZACIÓN INSTITUCIONAL INTEGRAL. La norma tiene por finalidad facultar a los gobiernos regionales y locales la implementación de un proceso de modernización institucional integral que comprende aspectos de reestructuración, simplificación administrativa, orientación a resultados, mejora de la calidad del gasto y democratización, entre otros.

22 de junio de 2008

34. Decreto Legislativo 1027 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY GENERAL DE PESCA - DECRETO LEY 25977. Se modifican los artículos 9 y 44 de la Ley General de Pesca, aprobada por Decreto Ley 25977.

35. Decreto Legislativo 1028 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY GENERAL DEL SISTEMA FINANCIERO Y DEL SISTEMA DE SEGUROS Y ORGÁNICA DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS. Con el fin de adecuarlo a los nuevos estándares internacionales de regulación y supervisión, y así coadyuvar con la competitividad de las empresas.

24 de junio del 2008

36. Decreto Legislativo 1029 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO GENERAL - LEY 27444 Y LA LEY DEL SILENCIO ADMINISTRATIVO - LEY 29060.

37. Decreto Legislativo 1030 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE LOS SISTEMAS NACIONALES DE NORMALIZACIÓN Y ACREDITACIÓN.

38. Decreto Legislativo 1031 - DECRETO LEGISLATIVO QUE PROMUEVE LA EFICIENCIA DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL DEL ESTADO.

39. Decreto Legislativo 1032 - DECRETO LEGISLATIVO QUE DECLARA DE INTERÉS NACIONAL LA ACTIVIDAD ACUÍCOLA.

25 de junio de 2008

40. Decreto Legislativo 1033 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES DEL INSTITUTO NACIONAL DE DEFENSA

DE LA COMPETENCIA Y DE LA PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL - INDECOPI.

41. Decreto Legislativo 1034 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE REPRESIÓN DE CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS.
42. Decreto Legislativo 1035 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE ADECUACIÓN AL «ACUERDO SOBRE LAS MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO» DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO - OMC.
43. Decreto Legislativo 1036 - DECRETO LEGISLATIVO QUE ESTABLECE LOS ALCANCES DE LA VENTANILLA ÚNICA DE COMERCIO EXTERIOR.
44. Decreto Legislativo 1037 - DECRETO LEGISLATIVO QUE PROMUEVE LA INVERSIÓN PRIVADA EN PROYECTOS DE CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS DE INTERÉS SOCIAL A FIN DE MEJORAR LA COMPETITIVIDAD ECONÓMICA DE LAS CIUDADES.
45. Decreto Legislativo 1038 - DECRETO LEGISLATIVO QUE PRECISA LOS ALCANCES DE LA LEY 29245, LEY QUE REGULA LOS SERVICIOS DE TERCERIZACIÓN. Por ejemplo, se establece que las empresas de tercerización tendrán un año para contar con más de un cliente, desde la fecha de constitución (empresas nuevas) o desde la fecha de publicación para las ya existentes. En situaciones excepcionales (a precisarse por reglamento), podrá exonerarse de ello a las tercerizadoras. Por otro lado, la responsabilidad solidaria se dará solo cuando exista un desplazamiento de personal al local de la demandante y las obligaciones corresponden solo en materia laboral.

26 de junio de 2008

46. Decreto Legislativo 1039 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA DISPOSICIONES DEL DECRETO LEGISLATIVO 1013, POR EL CUAL SE APROBÓ LA LEY DE CREACIÓN, ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES DEL MINISTERIO DEL AMBIENTE. Se busca principalmente evitar vacíos de competencias y funciones mientras el Ministerio se encuentre en proceso de iniciar funciones.
47. Decreto Legislativo 1040 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY 27651 «LEY DE FORMACIÓN Y PROMOCIÓN DE LA PEQUEÑA MINERÍA Y MINERÍA ARTESANAL» Y LA LEY GENERAL DE MINERÍA CUYO TEXTO ÚNICO ORDENADO FUE APROBADO POR DECRETO SUPREMO 014-92-EM.
48. Decreto Legislativo 1041 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA DIVERSAS NORMAS DE MARCO NORMATIVO ELÉCTRICO. Se busca hacer más transparente el pago de los costos de transmisión del Sistema Garantizado de Transmisión. Estos serán asignados directamente a los usuarios (en lugar del generador).

49. Decreto Legislativo 1042 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA Y ADICIONA DIVERSOS ARTÍCULOS A LA LEY 28271, LEY QUE REGULA LOS PASIVOS AMBIENTALES DE LA ACTIVIDAD MINERA. Se pretende posibilitar una mayor variedad de modalidades de participación de terceros en la remediación de pasivos ambientales.
50. Decreto Legislativo 1043 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY DE EXTRANJERÍA, APROBADO POR EL DECRETO LEGISLATIVO 703. Modifica las modalidades de migración al Perú.
51. Decreto Legislativo 1044 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE REPRESIÓN DE LA COMPETENCIA DESLEAL.
52. Decreto Legislativo 1045 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY COMPLEMENTARIA DEL SISTEMA DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR.
53. Decreto Legislativo 1046 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA MODIFICACIONES A LA LEY DE FONDOS DE INVERSIÓN Y SUS SOCIEDADES ADMINISTRADORAS, DECRETO LEGISLATIVO 862. MODIFICA LAS FUNCIONES Y OPERATIVIDAD DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN.
54. Decreto Legislativo 1047 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES DEL MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN.
55. Decreto Legislativo 1048 - DECRETO LEGISLATIVO QUE PRECISA LA REGULACIÓN MINERA AMBIENTAL DE LOS DEPÓSITOS DE ALMACENAMIENTO DE CONCENTRADOS DE MINERALES.
56. Decreto Legislativo 1049 - DECRETO LEGISLATIVO DEL NOTARIADO. MODIFICA LAS FUNCIONES DEL NOTARIO Y DEL NOTARIADO.

27 de junio del 2008

57. Decreto Legislativo 1050 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBAN LA MODIFICACIÓN DE LA LEY GENERAL DEL SISTEMA CONCURSAL. Modifica el sistema concursal, definiendo claramente el objetivo de su legislación.
58. Decreto Legislativo 1051 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY 27181, LEY GENERAL DE TRANSPORTE Y TRÁNSITO TERRESTRE. Este decreto busca fortalecer las aptitudes del Seguro de Accidentes de Tránsito (SOAT).
59. Decreto Legislativo 1052 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY GENERAL DEL SISTEMA FINANCIERO Y DEL SISTEMA DE SEGUROS Y ORGÁNICA DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS, LEY 26702, PARA INCLUIR LAS DISCIPLINAS DEL ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL ENTRE EL PERÚ Y LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.

60. Decreto Legislativo 1053 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY GENERAL DE ADUANAS. En general es una norma positiva, pues tiene como objetivo simplificar, facilitar y agilizar el procedimiento aduanero (despacho en 48 horas desde el punto de llegada).
 61. Decreto Legislativo 1054 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA ARTÍCULOS DEL TEXTO ÚNICO ORDENADO POR LA LEY GENERAL DE MINERÍA CUYO TEXTO ÚNICO ORDENADO FUE APROBADO POR DECRETO SUPREMO 014 - 92 - EM. Este decreto busca modificar el DL 1010 (artículos 38, 40 y 41), con el fin de dar un margen adecuado que permita realizar las actividades de exploración, así como la determinación de factibilidad y desarrollo de los proyectos mineros.
 62. Decreto Legislativo 1055 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY 28611, LEY GENERAL DEL AMBIENTE. Este decreto designa al Ministerio del Medio Ambiente como la institución responsable de designar el límite máximo permisible de contaminación, distribuir información eficientemente y sancionar.
- 28 de junio de 2008
63. Decreto Legislativo 1056 - LEY PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LOS ASUNTOS RELATIVOS AL CUMPLIMIENTO DEL RÉGIMEN DE ORIGEN DE LAS MERCADERÍAS EN EL MARCO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS POR EL PERÚ.
 64. Decreto Legislativo 1057 - DECRETO LEGISLATIVO QUE REGULA EL RÉGIMEN ESPECIAL DE CONTRATACIÓN ADMINISTRATIVA DE SERVICIOS. La norma tiene por objeto garantizar los principios de méritos y capacidad, igualdad de oportunidades y profesionalismo de la administración pública.
 65. Decreto Legislativo 1058 - DECRETO LEGISLATIVO QUE PROMUEVE LA INVERSIÓN EN LA ACTIVIDAD DE GENERACIÓN ELÉCTRICA CON RECURSOS HÍDRICOS Y CON OTROS RECURSOS RENOVABLES.
 66. Decreto Legislativo 1059 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY GENERAL DE SANIDAD AGRARIA
 67. Decreto Legislativo 1060 - DECRETO LEGISLATIVO QUE REGULA EL SISTEMA NACIONAL DE INNOVACIÓN AGRARIA. Este decreto regula el Sistema Nacional de Innovación Agraria, cuyo objeto es promover el desarrollo de la investigación, el desarrollo tecnológico, la innovación y la transferencia tecnológica en materia agraria con la finalidad de impulsar la modernización y la competitividad del sector agrario.
 68. Decreto Legislativo 1061 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA MODIFICACIONES A LA LEY DEL MERCADO DE VALORES, DECRETO LEGISLATIVO 861.

69. Decreto Legislativo 1062 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE INOCUIDAD DE LOS ALIMENTOS. Esta ley tiene por finalidad establecer el régimen jurídico aplicable para garantizar la inocuidad de los alimentos destinados al consumo humano con el propósito de proteger la vida y la salud de las personas, reconociendo y asegurando los derechos e intereses de los consumidores y promoviendo la competitividad de los agentes económicos involucrados en toda la cadena alimentaria, incluidos los piensos, con sujeción al ordenamiento constitucional y jurídico.
70. Decreto Legislativo 1063 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE ADQUISICIONES ESTATALES A TRAVÉS DE LA BOLSA DE PRODUCTOS
71. Decreto Legislativo 1064 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA EL RÉGIMEN JURÍDICO PARA EL APROVECHAMIENTO DE LAS TIERRAS DE USO AGRARIO. El objeto de la presente norma es establecer el marco normativo sistematizado en materia de tierras de uso agrario, con el fin de garantizar la seguridad jurídica sobre estas.
72. Decreto Legislativo 1065 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY 27314, LEY GENERAL DE RESIDUOS SÓLIDOS. Con el fin de promover el desarrollo de la infraestructura de residuos sólidos, para atender la demanda creciente de la población y del propio sector privado que constituye una fuente importante de generación de residuos, producto de las actividades económicas que realizan las empresas del país.
73. Decreto Legislativo 1066 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA EL OTORGAMIENTO DE BECAS A ESTUDIANTES DE ESCASOS RECURSOS. Autoriza al Ministerio de Educación para que conceda becas a favor de estudiantes que cumplan con los requisitos establecidos. Dichas becas se otorgan como subvención económica y están destinadas a cubrir los costos de inscripción, matrícula, pensión académica, obtención de grado académico o titulación, manutención, alojamiento y pasajes, según corresponda; así como a materiales de estudios, y otros que se requieran para su formación académica.
74. Decreto Legislativo 1067 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY 27584, LEY QUE REGULA EL PROCESO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO.
75. Decreto Legislativo 1068 - DECRETO LEGISLATIVO DEL SISTEMA DE DEFENSA JURÍDICA DEL ESTADO. El presente Decreto Legislativo tiene por objeto la creación del Sistema de Defensa Jurídica del Estado con la finalidad de fortalecer, unificar y modernizar la defensa jurídica del Estado, a cargo de los Procuradores Públicos, cuyo ente rector es el Ministerio de Justicia y está representado por el Presidente del Consejo de Defensa Jurídica del Estado. El Sistema de Defensa Jurídica del Estado es el conjunto de principios, normas, procedimientos, técnicas e instrumentos, estructurados e integrados funcionalmente mediante los cuales los Procuradores Públicos ejercen la defensa jurídica del Estado.

76. Decreto Legislativo 1069 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MEJORA LA ADMINISTRACIÓN DE JUSTICIA EN MATERIA COMERCIAL, MODIFICANDO NORMAS PROCESALES. Modernización del marco normativo que regula los procesos destinados al cumplimiento de compromisos asumidos en títulos valores y demás títulos ejecutivos, en aras de satisfacer el interés del justiciable, brindando mayores niveles de seguridad jurídica que propicie la inversión nacional y extranjera.
77. Decreto Legislativo 1070 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY 26872, LEY DE CONCILIACIÓN. Moderniza el marco normativo de la Conciliación Extrajudicial, para hacerla más eficaz y asegurar su eficiente utilización. Por ello se realiza un tratamiento integral de la conciliación como institución.
78. Decreto Legislativo 1071 - DECRETO LEGISLATIVO QUE NORMA EL ARBITRAJE.
79. Decreto Legislativo 1072 - DECRETO LEGISLATIVO DE PROTECCIÓN DE DATOS DE PRUEBA NO DIVULGADOS DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS.
80. Decreto Legislativo 1073 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA EL LITERAL B) DEL ARTÍCULO 10º DE LA LEY 26505, LEY DE LA INVERSIÓN PRIVADA EN EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN LAS TIERRAS DEL TERRITORIO NACIONAL Y DE LAS COMUNIDADES CAMPESINAS Y NATIVAS; MODIFICADO POR EL ARTÍCULO ÚNICO DEL DECRETO LEGISLATIVO 1015. Es necesaria la modificación con la finalidad de asegurar que la adopción de acuerdos relacionados con la adquisición en propiedad por parte de miembros de la comunidad no poseionarios o de terceros así como para gravar, arrendar o ejercer cualquier otro acto de disposición sobre las tierras comunales, responda a la voluntad mayoritaria de los comuneros.
81. Decreto Legislativo 1074 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA NORMA DE PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN DE SEGURIDAD Y EFICACIA EN EL PROCEDIMIENTO DE AUTORIZACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN DE PLAGUICIDAS QUÍMICOS DE USO AGRÍCOLA. Se desarrolla un régimen de protección de información de seguridad y eficacia en el procedimiento de autorización de comercialización de plaguicidas químicos de uso agrícola.
82. Decreto Legislativo 1075 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS A LA DECISIÓN 486 DE LA COMISIÓN DE LA COMUNIDAD ANDINA QUE ESTABLECE EL RÉGIMEN COMÚN SOBRE PROPIEDAD INDUSTRIAL
83. Decreto Legislativo 1076 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA MODIFICACIÓN DEL DECRETO LEGISLATIVO 822, LEY SOBRE EL DERECHO DE AUTOR.

84. Decreto Legislativo 1077 - DECRETO LEGISLATIVO QUE CREA EL PROGRAMA DE COMPENSACIONES PARA LA COMPETITIVIDAD. El presente Decreto Legislativo establece el marco normativo del Programa de Compensaciones para la Competitividad que se requiere como consecuencia de la aprobación del TLC con Estados Unidos.
85. Decreto Legislativo 1078 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY 27446, LEY DEL SISTEMA NACIONAL DE EVALUACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL.
86. Decreto Legislativo 1079 - DECRETO LEGISLATIVO QUE ESTABLECE MEDIDAS QUE GARANTICEN EL PATRIMONIO DE LAS ÁREAS NATURALES PROTEGIDAS. El decreto perfecciona los mecanismos de aprovechamiento, conservación y custodia de los recursos naturales contenidos en las Áreas Naturales Protegidas del país, desarrollando el procedimiento administrativo respectivo.
87. Decreto Legislativo 1080 - DECRETO LEGISLATIVO QUE MODIFICA LA LEY 27262 - LEY GENERAL DE SEMILLAS.
88. Decreto Legislativo 1081 - DECRETO LEGISLATIVO QUE CREA EL SISTEMA NACIONAL DE RECURSOS HÍDRICOS. La presente norma tiene por objeto articular el accionar del Estado para la gestión integrada y multisectorial de los recursos hídricos que comprende entre otras actividades la evaluación, valoración, disposición, asignación del uso y aprovechamiento multisectorial eficiente y sostenible del recurso agua, creando para tal efecto el Sistema Nacional de Recursos Hídricos.
89. Decreto Legislativo 1082 - DECRETO LEGISLATIVO QUE CREA EL SISTEMA INTEGRADO DE ESTADÍSTICA AGRARIA CONFORMANTE DEL SISTEMA ESTADISTICO NACIONAL.
90. Decreto Legislativo 1083 - DECRETO LEGISLATIVO QUE PROMUEVE EL APROVECHAMIENTO EFICIENTE Y LA CONSERVACIÓN DE LOS RECURSOS HÍDRICOS. El presente decreto legislativo tiene por objeto establecer el marco normativo para promover el aprovechamiento eficiente y la conservación de los recursos hídricos, incentivando el desarrollo de una cultura de uso eficiente de dichos recursos entre todos los usuarios y operadores de infraestructura hidráulica, pública o privada.
91. Decreto Legislativo 1084 - LEY SOBRE LÍMITES MÁXIMOS DE CAPTURA POR EMBARCACIÓN. Esta ley tiene por objeto establecer el mecanismo de ordenamiento pesquero aplicable a la extracción de los recursos de anchoveta y anchoveta blanca destinada al consumo humano indirecto, con el fin de mejorar las condiciones para su modernización y eficiencia; promover su desarrollo sostenido como fuente de alimentación, empleo e ingresos, y asegurar un aprovechamiento responsable de los recursos hidrobiológicos, en armonía con la preservación del medio ambiente y la conservación de la biodiversidad.

92. Decreto Legislativo 1085 - LEY QUE CREA EL ORGANISMO DE SUPERVISIÓN DE LOS RECURSOS FORESTALES Y DE FAUNA SILVESTRE. El OSINFOR es la entidad encargada, a escala nacional, de supervisar y fiscalizar el aprovechamiento y la conservación de los recursos forestales y de fauna silvestre, así como de los servicios ambientales provenientes del bosque, para su sostenibilidad, de acuerdo con la política y estrategia nacional de gestión integrada de recursos naturales y las políticas que sobre servicios ambientales establezca el Ministerio del Ambiente, en el ámbito de su competencia.
93. Decreto Legislativo 1086 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE PROMOCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD, FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DEL ACCESO AL EMPLEO DECENTE.
94. Decreto Legislativo 1087 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA NORMAS EN EDUCACIÓN PARA EL MEJOR APROVECHAMIENTO DE LOS ACUERDOS DE PROMOCIÓN COMERCIAL.
95. Decreto Legislativo 1088 - LEY DEL SISTEMA NACIONAL DE PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y DEL CENTRO NACIONAL DE PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO. Esta ley tiene por finalidad la creación y regulación de la organización y del funcionamiento del Sistema Nacional de Planeamiento Estratégico y del Centro Nacional de Planeamiento Estratégico - CEPLAN, orientado al desarrollo de la planificación estratégica como instrumento técnico de gobierno y gestión para el desarrollo armónico y sostenido del país y el fortalecimiento de la gobernabilidad democrática en el marco del Estado constitucional de derecho.
96. Decreto Legislativo 1089 - DECRETO LEGISLATIVO QUE ESTABLECE EL RÉGIMEN TEMPORAL EXTRAORDINARIO DE FORMALIZACIÓN Y TITULACIÓN DE PREDIOS RURALES. Se declara de interés público nacional la formalización y titulación de predios rústicos y tierras eriazas habilitadas, en todo el país, por un periodo de cuatro años contados a partir de la vigencia del decreto. El COFOPRI asumirá de manera temporal y excepcional las competencias para la formalización y titulación de predios rústicos y tierras eriazas habilitadas. Las acciones de formalización de la propiedad se iniciarán de oficio y de manera progresiva sobre las jurisdicciones que el COFOPRI determine. Para la adecuada ejecución de las acciones de formalización y titulación, el COFOPRI, en su calidad de entidad generadora de catastro, ejecutará las acciones necesarias para la generación, modernización, consolidación, conservación y actualización del catastro rural del país.
97. Decreto Legislativo 1090 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY FORESTAL Y DE FAUNA SILVESTRE. Esta ley tiene por objeto normar, regular y supervisar el uso sostenible y la conservación de los recursos forestales y de la fauna silvestre del país, compatibilizando su aprovechamiento con la valorización progresiva de los

servicios ambientales del bosque, en armonía con el interés social, económico y ambiental de la Nación.

98. Decreto Legislativo 1091 - DECRETO LEGISLATIVO QUE PROMUEVE LOS SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN ELABORACIÓN DE ESTUDIOS DE PREINVERSIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN PÚBLICA, Y QUE MODIFICA LA LEY 27293, LEY DEL SISTEMA NACIONAL DE INVERSIÓN PÚBLICA.
99. Decreto Legislativo 1092 - DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA MEDIDAS EN FRONTERA PARA LA PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS DE AUTOR O DERECHOS CONEXOS Y LOS DERECHOS DE MARCAS.