

DESMITIFICANDO LOS COSTOS DE PERDER EL ATPDEA

Alan Fairlie Reinoso

Profesor del Departamento de Economía PUCP

Milagros Rasmussen Arbitres

Egresada de la Especialidad de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales PUCP

En el intento por justificar la ratificación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, la propaganda oficial ha magnificado los beneficios de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés) y, consiguientemente, los costos que le habría representado al país su no renovación.

Reconociendo la importancia del mercado norteamericano (sección 1) y de los beneficios de la preferencia unilateral, en este artículo se demuestra la verdadera dimensión del ATPDEA, el poco peso relativo de las exportaciones agroindustriales, y la preeminencia de los minerales y productos primarios –que no necesitan de la ATPDEA y pagan cero arancel– en el comercio bilateral (sección 2).

Por lo tanto, la pérdida del ATPDEA no implica la pérdida del mercado norteamericano sino el pago de los aranceles que ese país le cobra al mundo en su conjunto (arancel nación más favorecida, NMF). Esta suma es poco significativa: 162 millones de dólares en 2005, de los que 11 millones de dólares corresponden al sector agroexportador (sección 3).

Resulta mucho más fácil manejar estos «costos» que los que están asociados a la suscripción de la actual versión del TLC con Estados Unidos.

Si bien la pérdida del margen de preferencia podría complicar la viabilidad de algunas exportaciones, no es el caso de las exportaciones de productos «estrella», que además concentran la mayoría absoluta de las ventas sectoriales.

1. Participación de Estados Unidos en las exportaciones del Perú al mundo

En 2005, las exportaciones al mundo alcanzaron 17.172 millones de dólares, superando en un 90% a las de 2003 (9.026 millones de dólares).

Estados Unidos es nuestro principal socio comercial; fue el destino de 26% de nuestras exportaciones en 2003 y de 30,7% en 2005. Este mercado es particularmente importante para los sectores vestido, otras manufacturas (artículos de joyería), azúcar, maquinaria eléctrica, plata, minerales no metálicos (mármol, travertinos y alabastros trabajados), farmacéuticos (demás preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel), petróleo refinado y oro, ya que fue el receptor de más de 50% de las exportaciones totales (al mundo) en estos rubros.

Como se aprecia, Estados Unidos es uno de nuestros principales compradores para los sectores primarios (oro, plata, minerales no metálicos, petróleo). Sin embargo, no lo es en el caso del sector con mayor grado de elaboración.

Es importante mencionar las variaciones observadas durante el período 2003-2005. Por ejemplo, en este período, Estados Unidos pasó de ser el mercado para 19% de las exportaciones de oro a serlo para 51%. También se observó un salto de 19% a 34% en el sector metálicos diversos –83% de las exportaciones de este sector en 2005 se debió a la partida cortapapeles, abrecartas, raspadores, sacapuntas y sus cuchillas, 3,1 millones de dólares–, un cambio de 28% a 66% en maquinaria eléctrica –en el que las partidas correspondientes a teléfonos y demás partes de aparatos de las partidas 85.25 a 85.28 representan 72% de lo exportado a Estados Unidos– y un salto de 12% a 52% en el sector material de transporte –debido a la exportación en 2005 de la partida helicópteros de paseo en vacío, lo que representó 4,5 millones de dólares–.

2. Exportaciones hacia Estados Unidos

Las exportaciones hacia Estados Unidos en 2005 alcanzaron 5.268 millones de dólares, cifra 2,24 veces mayor que la de 2003 (2.347 millones de dólares).

En términos de partidas arancelarias, se registraron exportaciones en 2.135, número superior que el del año 2003 (1.962). Sin embargo, la mayor diversificación de las exportaciones no indica que el comercio esté des-concentrado. Así, la principal partida de exportación concentra 30% de lo exportado al mercado estado-unidense; las cinco primeras representan en conjunto 58% de las exportaciones; las 10 primeras, 68%; y las 25 primeras, 81%.

En 2005, en términos de sectores, 75% de lo exportado a Estados Unidos se concentró en cuatro sectores-productos: oro (7108120000), no ferrosos, vestidos y petróleo refinado. En general, los cinco principales sectores-productos de exportación en 2003 y en 2005 siguen siendo los mismos –oro, no ferrosos, vestidos, petróleo refinado, y agropecuario–, pero se han experimentado ligeros cambios en su ordenamiento. Si bien los cinco sectores experimentaron crecimiento, las magnitudes fueron distintas; mientras que las exportaciones de los sectores agropecuario y vestidos crecieron en 56%, la partida oro lo hizo en 291% y el petróleo refinado en 388%. Así, el oro pasó del tercer al primer lugar, y el sector agropecuario cayó del cuarto al quinto.

El oro (7108120000) fue la principal exportación en 2005; representó, por sí solo, 30% del total. Como partida también fue la principal exportación en 2003, pero en ese año únicamente representaba 17% del total exportado a Estados Unidos. El crecimiento que tuvo durante el período 2003-2005 fue de 291%, pa-

sando de 403 a 1.579 millones de dólares. Durante ese período, las exportaciones a Estados Unidos crecieron en 2.920 millones de dólares, y le debemos al oro 40% de esta expansión.

Los minerales no ferrosos representaron, en 2005, 16% de las exportaciones hacia Estados Unidos, alcanzado la suma de 841 millones de dólares –superior en 64% a las exportaciones de 2003–. El 79% de las exportaciones del sector se debió a la exportación de cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado (664 millones de dólares). A las exportaciones de esta partida les siguieron las de estaño sin alear, plomo refinado en bruto, barras y perfiles de cobre refinado, y alambre a base de cobre-zinc. Estas seis partidas representan en conjunto 98% de las exportaciones del sector.

El sector vestidos tuvo exportaciones por 788 millones de dólares –15% del total exportado–, superando el monto alcanzado en 2003 en un 56%. Entre las principales partidas se encuentran *t-shirts* de algodón, camisas de punto de algodón, demás *t-shirts* de algodón y demás prendas de vestir de punto de algodón.

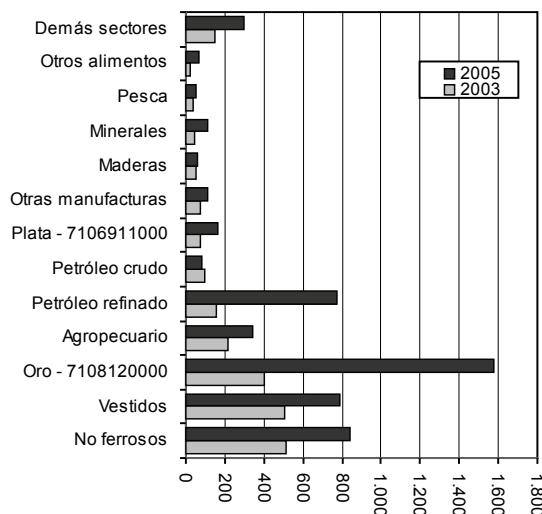
La principal exportación del sector –*t-shirts* de algodón para hombres o mujeres de tejido de un solo color– involucra 20% de las exportaciones del rubro. Se reportaron exportaciones en 272 partidas; sin embargo, las 10 primeras acumularon 70% de lo exportado por el sector.

Las exportaciones de petróleo refinado representaron, en 2005, otro 15% del total. Este sector fue uno de los que más creció durante el período 2003-2005, pasando de 158 a 776 millones de dólares. Fueron 20 las partidas que se exportaron, pertenecientes al sector petróleo refinado. La más importante, gasolinas sin tetraetilo de plomo, registró exportaciones por un valor de 504 millones de dólares –65% de las exportaciones del sector–.

Como se mencionó, el sector agropecuario ocupó, en 2005, el quinto lugar, experimentado un crecimiento de 56% respecto a 2003. Así, las exportaciones pasaron de 218 a 340 millones de dólares.

La principal partida de este rubro es la de espárragos frescos o refrigerados, cuyas exportaciones hacia Estados Unidos en 2005 sumaron 108 millones de dólares. Las cinco primeras partidas –espárragos frescos o refrigerados; café sin tostar, sin descafeinar; frutos de los géneros *capsicum* o pimienta secos, triturados o pulve-

Gráfico 1
Exportaciones hacia Estados Unidos
(millones de US\$)



rizados; mangos y mangostares, frescos o secos; y cebollas y chalotes, frescos o refrigerados— representaron en conjunto 73% de las exportaciones del sector.

3. ¿Cuánto pagaríamos de aranceles si se perdiera el ATPDEA?

Este ejercicio consiste en tener una idea del escenario que enfrentaría el Perú en el caso de perder las preferencias del ATPDEA, de no firmarse el TLC. Es decir, en el caso de que nuestras exportaciones tengan que pagar los aranceles de nación más favorecida (NMF) para acceder al mercado de Estados Unidos.

Así, para 2003 este cálculo arrojó que las exportaciones peruanas de tal año, que alcanzaron los 2.347 millones de dólares, si no hubieran gozado del ingreso preferente, habrían tenido que pagar, por concepto de aranceles NMF, la suma de 109 millones de dólares (4,6% del valor exportado).

Las exportaciones más afectadas habrían sido las del rubro vestido, que en tal escenario habría tenido que pagar 78 millones de dólares (suma que representa 15,6% del valor exportado). A este sector le seguirían el de petróleo refinado, con 8 millones de dólares (5% del valor exportado); el sector agropecuario, con 7,6 millones de dólares (3,5% del valor exportado) y el sector minerales no ferrosos, con 5,2 millones de dólares (1% del valor exportado). En suma, los sectores mencionados habrían tenido que asumir 91% del monto total pagado por concepto de aranceles NMF.

Como se mencionó, en dicho año los sectores más representativos en exportación fueron minerales no ferrosos, vestidos y oro. Si bien los dos primeros están entre los más afectados por el pago de aranceles NMF, el último —que representó 17% del valor exportado a dicho mercado— no pagaría aranceles por tener NMF cero.¹

En 2005, a pesar de que las exportaciones crecieron en 124%, el monto que se debería pagar no sería muy superior al de 2003, pasando de 109 a 162 millones de dólares (un incremento de 48%).

Cuadro I

N°	Sector TIP	Exportaciones hacia Estados Unidos 2005	Valor del arancel NMF
1	Oro 7108120000	1.579.339.846	0
2	No ferrosos	841.183.113	8.359.298
3	Vestidos	788.437.416	119.761.947
4	Petróleo refinado	776.530.575	4.962.395
5	Agropecuario	340.468.583	10.715.095
6	Plata 7106911000	164.329.760	0
7	Minerales	114.884.112	91.188
8	Otras manufacturas	110.965.698	6.584.158
9	Petróleo crudo	82.607.957	78.784
10	Otros alimentos	64.825.317	4.702.955
11	Farmacéuticos	58.785.073	1.035.445
12	Maderas	57.017.726	150.797
13	Pesca	52.897.069	83.326
14	Maquinaria E	44.155.519	615.362
15	No metálicos	38.174.452	1.552.750
16	Maquinaria NE	23.635.307	241.766
17	Textiles	20.413.199	943.886
18	Otros químicos	19.798.426	160.630
19	Caucho plásticos	17.423.829	672.158
20	Azúcar	13.358.015	499.328
21	Harina de pescado	10.256.269	11
22	Químicos	8.811.123	138.378
23	Siderurgia	7.233.615	49.144
24	Imprentas	6.135.604	0
25	Mat. transporte	5.679.056	6.965
26	Bebidas y tabaco	4.617.993	238.661
27	Cuero	3.983.691	99.054
28	Metálicos diversos	3.832.110	161.254
29	Química	2.994.982	35.391
30	Pescados	2.243.672	18.400
31	Calzado	1.948.662	115.386
32	Papel	1.078.073	0
33	Lácteos	140.078	2.522
TOTAL		5.268.185.920	162.073.911

Esto se debe al comportamiento de las exportaciones de oro. Como se había mencionado, esta fue la principal exportación en 2005, que pasó de 403 a 1.579 millones de dólares; sin embargo, el tener un arancel NMF igual a cero no tendría efecto sobre el total pagado en dicho escenario hipotético.

Del total de partidas con exportaciones registradas en 2005, son 820 las que tienen arancel NMF cero. Las exportaciones de estas partidas sumaron, en 2005, unos 2.355 millones, lo cual representa 44,7% de las exportaciones realizadas al mercado estadounidense en tal año.

Unas 563 partidas tienen arancel NMF menor que 5%; las exportaciones de ese grupo de partidas fueron de 809 millones de dólares en 2005, un 15,3% del total.

¹ Para mayor detalle, se puede revisar Fairlie, Alan. *Costos y beneficios del TLC con Estados Unidos*. Lima: Friedrich Ebert y Red Latinoamericana de Comercio Internacional - LATN, 2005.

Las partidas que tienen arancel NMF dentro del rango 5%-10% son 328. Las exportaciones de tales partidas fueron por la suma de 442 millones de dólares, un 8% del total.

Ello indica que de no contar con el ATPDEA o de no firmarse el TLC, 44,7% de las exportaciones se seguirían efectuando con cero arancel.

En 2005 se registraron exportaciones en 2.135 partidas. De ellas, 38% (819) tienen tratamiento de cero arancel según la modalidad de NMF; un 26% (564) enfrenta tasas NMF menores que 5%, y un 41% tasas menores que 10%.

Cuadro 2

Tipo de arancel	N.º de partidas	"Valor exportado 2005"
Free	820	2.355.899.880
0 < Arancel < 5%	563	809.030.865
5% <= Arancel < 10%	328	442.942.195

En 2005, las exportaciones más afectadas por los aranceles habrían sido vestidos, agropecuario, minerales no ferrosos, y otras manufacturas, las que habrían tenido que pagar montos equivalentes a 15%, 3%, 1% y 6% de sus exportaciones, respectivamente.

Así, estos sectores en conjunto absorberían 89% del total pagado por aranceles NMF, cuyo total en dicho año (162 millones de dólares) representaría 3% del valor exportado a Estados Unidos.

El caso agrícola

En 2005, las 10 principales exportaciones agropecuarias representaron conjuntamente 88,2% de las exportaciones totales del rubro. Más aún, solo los espárragos frescos o refrigerados dieron cuenta de 31,8% de las exportaciones del sector, evidenciando el alto grado de concentración existente.

Cuadro 3
AGRO
10 principales exportaciones

Partida	Descripción	Exportaciones hacia Estados Unidos 2005	Valor del arancel NMF
709200000	Espárragos, frescos o refrigerados	108.294.640	5.414.732
901110000	Café sin tostar, sin descafeinar	71.429.000	0
904200000	Frutos de los géneros Capsicum o pimenta secos, triturados o pulverizados	33.835.568	497.128
804502000	Mangos y mangostanes, frescos o secos	18.854.238	1.935.613
703100000	Cebollas y chalotes, frescos o refrigerados.	17.360.702	479.460
801220000	Nueces del Brasil, sin cáscara, frescos o secos	13.584.925	0
708100000	"Arvejas (guisantes, chícharos) (Pisum sativum), frescas o refrigeradas."	10.354.389	29.774
806100000	Uvas frescas	9.996.609	17.227
803001200	Bananas o plátanos frescos, tipo cavendish valery	9.346.000	0
710801000	Espárragos, congeladas.	7.521.225	1.120.663
Subtotal - 10 principales productos		300.577.297	9.494.597
Total del sector		340.468.583	10.715.095

Respecto a 2003, las exportaciones del sector crecieron en un 55,9%. Las exportaciones de los 10 principales productos crecieron en distinta magnitud. Así, mientras los espárragos congelados solo mostraron exportaciones superiores en un 1,4% y los mangos crecieron en 13%, las exportaciones de arvejas crecieron en 210%, las de nueces en 225%, y las de frutos de los géneros *capsicum* o pimienta lo hicieron en un 374%.²

La cifra que estos productos habrían tenido que pagar de no contar con preferencias es de 9,4 millones de dólares, 88,6% de los 10,7 millones de dólares que afrontaría el sector en su conjunto —una cifra superior en 39,7% a la de 2003—.

Cabe notar que de no existir el ATPDEA o de no firmarse un TLC con Estados Unidos, las exportaciones de café, nueces y bananas seguirían ingresando al mercado estadounidense con cero arancel. Estas exportaciones representan 27,7% del total de exportaciones del sector. ■

² Las 10 principales exportaciones de 2005 también se ubicaron entre las 10 primeras en 2003, con la única excepción de las arvejas, que en 2003 ocuparon el puesto 11 en el ranking de exportaciones del sector.