



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
SECCIÓN DE POSGRADO**

**REFORMA COMERCIAL, EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
PERU - EE.UU. Y REPERCUSIONES EN EL  
SECTOR TEXTIL - CONFECCIONES**

**PRESENTADA POR  
FÉLIX JAVIER GUTIÉRREZ PAUCAR**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN  
ECONOMÍA CON MENCIÓN EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES**

**LIMA – PERÚ**

**2010**



**REFORMA COMERCIAL, EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
PERU - EE.UU. Y REPERCUSIONES EN EL  
SECTOR TEXTIL - CONFECCIONES**

EL AUTOR HA PERMITIDO LA PUBLICACIÓN DE SU TESIS  
EN ESTE REPOSITORIO.  
ESTA OBRA DEBE SER CITADA.



**USMP**  
UNIVERSIDAD DE  
SAN MARTÍN DE PORRES

SISTEMA DE  
BIBLIOTECAS



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
SECCIÓN DE POSTGRADO**

**REFORMA COMERCIAL, EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
PERU - EE.UU. Y REPERCUSIONES EN EL  
SECTOR TEXTIL - CONFECCIONES**

***TESIS***

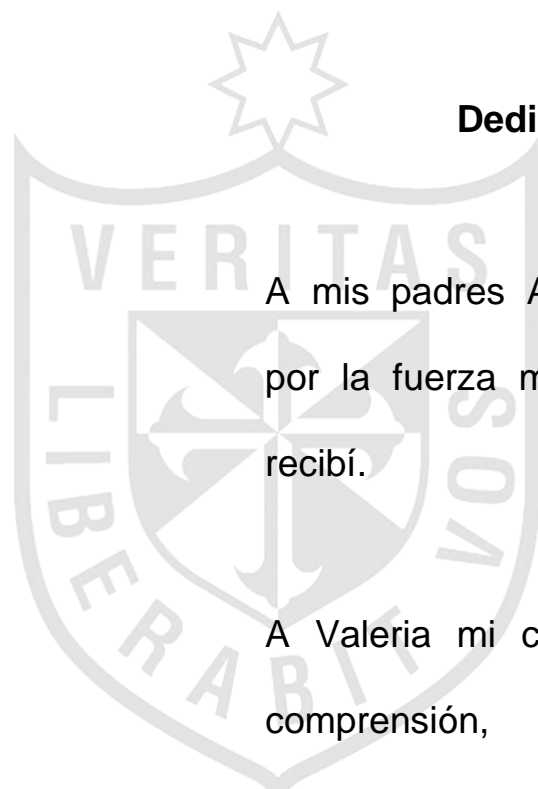
***PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN ECONOMÍA  
CON MENCIÓN EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES***

***PRESENTADO POR***

**FÉLIX JAVIER GUTIÉRREZ PAUCAR**

***LIMA – PERÚ***

**2010**



## **Dedicatoria**

A mis padres Agustín y Felicitas por la fuerza moral que siempre recibí.

A Valeria mi compañera por su comprensión, paciencia y perseverancia.

A mis hermanos y mi hijo por ser buenos y comprensivos.

## INDICE

DEDICATORIA .....	ii
RESUMEN.....	v
SUMARY.....	viii
INTRODUCCIÓN.....	x

### CAPÍTULO I

#### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática .....	1
1.2 Formulación del problema .....	6
1.2.1 Problema principal .....	7
1.2.2 Problemas secundarios .....	7
1.3 Objetivos de la investigación .....	7
1.3.1 Objetivo principal .....	7
1.3.2 Objetivos específicos .....	8
1.4 Justificación de la investigación .....	8
1.4.1 Justificación .....	8
1.4.2 Importancia .....	8
1.5 Limitaciones del estudio .....	9
1.6 Viabilidad del estudio .....	10

### CAPÍTULO II

#### MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación .....	11
2.2 Bases teóricas .....	11
2.3 Definiciones conceptuales .....	20
2.4 Formulación hipótesis .....	26
2.4.1 Hipótesis principal.....	26
2.4.2 Hipótesis específica .....	26

### **CAPÍTULO III METODOLOGÍA**

3.1	Diseño Metodológico .....	27
3.2	Población y Muestra .....	27
3.3	Operacionalización de Variables .....	28
3.4	Técnicas de recolección de datos.....	28
3.5	Técnicas para el procesamiento y análisis de la información .....	28
3.6	Aspectos éticos .....	28

### **CAPÍTULO IV RESULTADOS**

4.1	Reforma Comercial en el Perú.....	29
4.1.1	Reforma Comercial desde 1990.....	29
4.1.2	Las Reformas Efectuadas.....	35
4.1.3	Resultados de la Reforma Comercial .....	38
4.1.4	Conclusiones.....	43
4.1.4	El nuevo enfoque de la política comercial peruana.....	45
4.2	El Tratado de Libre Comercio entre Perú – EEUU.....	46
4.2.1	Antecedentes al inicio de las negociaciones .....	46
4.2.2	Importancia del TLC.....	48
4.2.3	Objetivos Generales del TLC.....	49
4.2.4	Generalidades del socio – comercial: EEUU.....	51
4.3	Evolución del Comercio Exterior, Situación actual del sector Textil, la crisis internacional y su repercusión en el sector textil a un año de su vigencia del TLC.....	55
4.3.1	Volumen de las exportaciones e importaciones.....	55
4.3.2	La economía peruana frente a la crisis internacional.....	61
4.3.3	El sector textil su evolución y la crisis internacional.....	76
4.4.4	El TLC con EE.UU. a un año de su implementación.....	85
4.4.5	Beneficios y perspectivas del sector textil con este nuevo acuerdo. ....	87

**CAPITULO V**  
**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

4.1. Conclusiones .....	92
4.2. Recomendaciones .....	94

**ANEXOS**

1.1 Anexo N° 01.....	96
1.2 Anexo N° 02.....	106

<b>FUENTES DE INFORMACIÓN.....</b>	<b>107</b>
------------------------------------	------------



## RESUMEN

El año 1990 el Gobierno del Perú inicia un ambicioso proceso de Reforma Comercial con el fin de elevar la eficiencia en la asignación de recursos, integrar la economía peruana a la economía mundial y crear las condiciones para el crecimiento sostenido del producto y del empleo en el mediano plazo. Con este objetivo, se eliminaron todas las prohibiciones y restricciones a las importaciones y las medidas de promoción selectiva a sectores específicos de la economía. Se redujo significativamente el nivel y la dispersión de los aranceles, se eliminó la política de tipo de cambio múltiple y se estableció un tipo de cambio libre determinado en el mercado.

Estas políticas estuvieron orientadas a eliminar el sesgo anti-exportador que había caracterizado a la política comercial desde 1970 y a promover la asignación de recursos de acuerdo con las ventas corporativas. El modelo de sustitución de importaciones aplicada en el pasado generó el estancamiento de la producción de exportaciones y el debilitamiento de la estructura productiva del país; asimismo fue una de las causas del colapso de la economía peruana a fines de la década de los ochenta.

Los resultados de la reforma comercial ejecutada desde 1990 han sido bastante exitoso. En el periodo de 1993 – 1998, la economía peruana creció a una tasa promedio anual superior al 7%, mientras que las exportaciones lo hicieron a una tasa del 8%. De igual forma, las exportaciones no tradicionales mostraron un importante dinamismo, pues, crecieron a una tasa del 14% anual durante este periodo.



A partir del segundo semestre de 1997, la economía Peruana estuvo expuesta a los efectos adversos del fenómeno del niño y la crisis financiera internacional. Estos eventos generaron una severa contracción de la economía peruana, y pusieron de manifiesto la falta de flexibilidad de la estructura productiva del país para adaptarse a los shocks externos. Con el fin de facilitar el ajuste de la economía peruana a las nuevas condiciones de la economía internacional y permitir su crecimiento sostenido en el mediano plazo, fue indispensable continuar reduciendo el nivel y la dispersión arancelaria y eliminar “sobre costos” tributarios que aun afectaban la actividad económica. Estas medidas contribuyeron a la recuperación de las exportaciones y una integración más eficiente de la economía peruana a la economía mundial.

De la misma manera en el año 2003 los EE.UU. anuncia la intención de iniciar las negociaciones de un TLC con el Perú. Estas negociaciones se iniciaron en mayo del 2004; luego de tres años de negociaciones, se logra firmar el tratado, entrando en vigencia a partir de febrero del 2009, esto significa que el TLC con EE.UU. ofrece la oportunidad de vender nuestros productos a un mercado con poder de compra 180 veces mayor que el peruano.

Los hechos nos indican que el Perú se encuentra en una posición comercial y productivamente expectante, a la que puede sacarle provecho hoy: ya que se esta superando los 10 mil millones de dólares en exportaciones y posiblemente los 1,000 millones de dólares en productos agrícolas.

Esto quiere decir que a mediano y largo plazo la continuidad en el crecimiento de nuestra economía será beneficiosa para el Perú y el desarrollo de las exportaciones.

## SUMMARY

In 1990 the government of Peru gave beginning to an process ambitious of opening and commercial reform in order to raise the efficiency in the assignment of resources, to integrate the Peruvian economy to the world economy and to create determine it for the growth supported of the product and of the employment in the medium term. With this aim, all the prohibitions and restrictions were eliminated to the imports and the measures of selective promotion to specific sectors of the economy. There diminished significantly the level and the dispersion of the duties, eliminate the policy of type of multiple change, and there was established a type of free change determined in the market.

These policies were orientated to eliminate the antiexporting bias that it had characterized to the trade policy from 1970 and to promote the assignment of resources of agreement with the corporate sales. The model of substitution of imports applied in the past generate the stagnation of the production of exports and the weakening of the productive structure of the country; likewise it was one of the reasons of the collapse of the Peruvian economy at the end of the decade of the eighties.

The results of the commercial opening executed from 1990 have been successful enough. In the period of 1993 - 1998, the Peruvian economy grew to an average annual rate superior to 7 %, whereas the exports did it to a rate of 8 %. Of equal form, the not traditional exports showed an important dynamism, since they grew to a rate per year of 14 % during this period

From the second semester of 1997, the Peruvian economy was exposed to the adverse effects of the phenomenon of the child and the international financial crisis. These events generated a severe contraction of the Peruvian economy, and revealed the mistake of flexibility of the productive structure of the country to adapt to the external shocks. In order to facilitate the adjustment of the Peruvian economy to the new conditions of the international economy and to allow its growth supported in the medium term, it is indispensable to continue reducing the level and the tariff dispersion and to eliminate "on costs " Tributaries who even concern the economic activity. These measures will contribute to the recovery of the exports and the most efficient integration of the Peruvian economy to the world economy.





## INTRODUCCIÓN

La presente Tesis tiene como objetivo estudiar la Reforma Comercial, el Tratado de Libre Comercio con EE.UU. y repercusiones en el sector textil - confecciones.

En tal sentido, en el capítulo I se describe el Planteamiento del Problema. En ella se describe la realidad problemática, la formulación del problema, los objetivos de la investigación, su justificación, las limitaciones y la viabilidad del estudio.

En el capítulo II se desarrolla el Marco Teórico, tocando los antecedentes y las bases teóricas de la investigación, las definiciones conceptuales y la formulación de las hipótesis.

En el capítulo III, se enfoca el Diseño Metodológico de la investigación, dentro de ellos tenemos la población y muestra, las técnicas de la recolección de datos, las técnicas para el procesamiento de la información y los aspectos éticos.

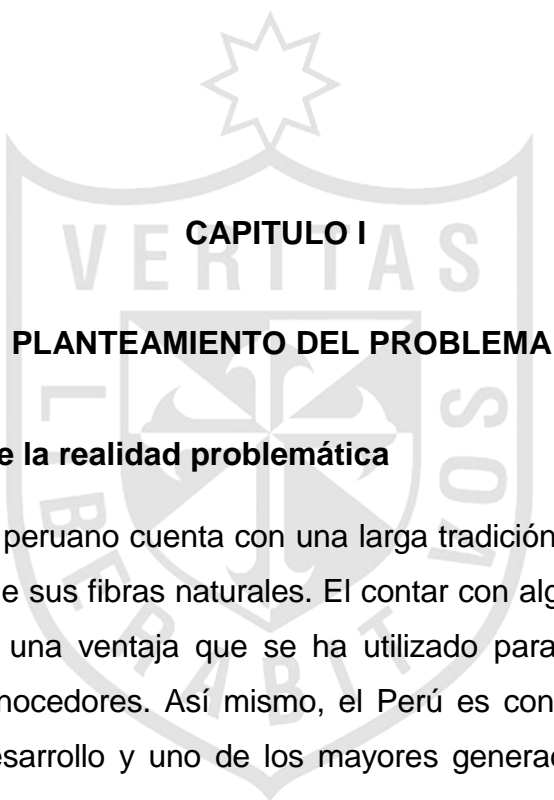
En el capítulo IV, se desarrolla los resultados de la investigación partiendo con el estudio de la Reforma Comercial iniciado en agosto de 1990 y el impacto generado en los años subsiguientes. Se fundamenta el nuevo enfoque que se

debería tomar en cuenta sobre la política comercial peruana. A la vez, se desarrolla el proceso del Tratado de Libre Comercio con los EEUU: los antecedentes, la importancia, los objetivos y su incidencia en el sector textil - confecciones. A la vez se analiza la situación actual y la evolución del sector textil confecciones, el impacto generado con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y el avance de las exportaciones en dicho sector.

El capítulo V se refiere a las Conclusiones y las Recomendaciones que se plantea a fin de ser tomado como sugerencias de parte del graduando.

Adicionalmente se incorpora el índice de cuadros, gráficos y las Referencias Bibliográficas utilizadas en la presente investigación.





## **CAPITULO I**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1. Descripción de la realidad problemática**

El sector Textil peruano cuenta con una larga tradición, ha sido reconocido por la calidad de sus fibras naturales. El contar con algodón de fibras extra largas ha sido una ventaja que se ha utilizado para penetrar mercados exigentes y conocedores. Así mismo, el Perú es considerado uno de los motores del desarrollo y uno de los mayores generadores de empleo en este campo.

La coyuntura actual promete al sector textil, niveles de crecimiento nunca antes esperados, los beneficios otorgados a través de la ATPDEA (Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Droga) han sido una oportunidad para este sector, siempre y cuando las empresas puedan responder con los niveles de inversión necesaria para satisfacer la demanda en el creciente mercado norteamericano.

Con respecto al consumo, se observa un aumento constante de la participación de las fibras sintéticas, en detrimento de las naturales. Pero en los últimos años se ha producido una caída en el ritmo de crecimiento que muestra cierta maduración y saturación en el sector y responde al enfriamiento de la economía en las últimas décadas.

## **Tipos de algodón en la Producción Textil**

### **Algodón Pima**

Este algodón se caracteriza por su longitud, finura y suavidad de su fibra, distinguiéndose como una de las hebras más largas y finas. Su cosecha se realiza a mano, seleccionando con mayor precisión las calidades del producto.

Su producción permite la obtención de hilado muy fino, uniforme, resistente y destinado para la elaboración de prendas finas tales como camisas, vestido y corbatas.

### **Algodón Tangüis**

Este algodón se encuentra entre las especies de fibra larga. Tiene gran capacidad de blanqueo y absorción de tintes. En años anteriores, se han incrementado la siembra de algodón áspero en la selva, en los departamentos de San Martín y Ucayali.

### **Fibras de Camélidos Sudamericanos**

La fibra de camélidos tiene una producción anual de más de 3500 TM de fibra de alpaca y 4 TM de fibra de vicuña, siendo el Perú el primer productor de estas fibras en el mundo.

Los principales mercados de destino son China, Italia, Japón y el Reino Unido. Su exportación se realiza principalmente en la forma de fibra semi procesada (TOPS), pero también en prendas terminadas, principalmente chompas.

### **Elaboración de productos textiles**

Proceso de producción de fibras naturales

### **1 ° etapa: Batan.**

En esta etapa se realiza el proceso de abrir, mezclar y limpiar las fibras textiles. Para ello los fardos originales son desmenuzados con el Batán, máquina que permite limpiar las fibras del polvo y demás desperdicios que tenga.

### **2° etapa: Cardado.**

Las fibras son transportadas a la máquina de cardar donde las fibras que forman un conjunto compacto son separadas formando mechas (cardadas o peinadas) y a la vez los rodillos de la máquina continúa limpiando del material.

### **3° etapa: Manuar.**

Este proceso consiste en estirar las mechas formando una cinta gruesa. Al estirar estas mechas se continúa limpiando el algodón y se van formando hebras.

### **4° etapa: Hilado.**

Las hebras pasan a la máquina llamadas continuas. Las hebras delgadas pasan por unos rodillos que retuercen las hebras a la vez que muelen el polvo que todavía se encuentra, y pasa seguidamente a uno conos donde se encona el hilo.

Finalmente el hilo enconado pasa a la etapa pre-telar donde preparan el hilo en las máquinas telares. Las empresas que no fabrican la tela embolsan los conos y los lleva al almacén de productos terminados.

### **Demanda de algodón en la producción textil**

La producción peruana de algodón no ha encontrado la demanda que los algodonereros esperan. Dado que el estado no esta hecho para satisfacer intereses sectoriales salvo estos sea compatible con el bien común, vale la pena inquirir en las razones de estas demandas.

La experiencia de los últimos años deja en claro el problema de los



algodoneros. Si bien las exportaciones de la industria textil han crecido enormemente, la producción de algodón, contrariamente a lo que se esperaba, no creció en la misma medida.

Por tanto la demanda de algodón en la producción textil no es siempre constante ya que hay bajas y altas de cosecha; asimismo de los algodoneros esperan que sus cosechas sean más productivas. Ya que mientras más produzcan el algodón mayores ingresos les serán remitidos.

### **Importancia de la producción textil**

En el Perú, las empresas dedicadas a la producción textil están integradas a lo largo del proceso productivo, convirtiéndose en una ventaja competitiva, junto a la calidad de las fibras peruanas que están consideradas entre las mejores del mundo (algodón, lana de alpaca y vicuña) y la cercanía de su principal mercado (EE.UU.). Esto ha permitido a la industria textil y de confecciones presentar una tendencia creciente en su producción. Siendo las prendas de vestir uno de los principales productos, cuya importancia radica en el mayor valor agregado que presenta. Asimismo, el incremento en la producción a llevado a una mayor utilización de su capacidad instalada, fabricación de productos textiles (54.9%) y de prendas textiles (94.2%), siendo superiores al total de la industria no primaria (51.55%).

El ingreso monetario al Perú otorgado por las industrias, al exportar su producción textil es importante ya que; en consecuencia a la elaboración de estas materias primas se entrega al estado un tanto por ciento de las ganancias ya sea por el IGV o pago al exportar los bienes realizados. La economía del Perú se encuentra actualmente en proceso de crecimiento, por tanto al exportar la producción textil esta genera ganancias tanto a la industria como al país en el general.

Por otro lado, el sector presenta problemas que afectan su desarrollo, como es su alto nivel de endeudamiento que dificulta la obtención de préstamos

de largo plazo para la modernización de maquinarias, afectando principalmente a las PYMES en su necesidad de modernizarse, otro problema es el abastecimiento del algodón ocasionado por el rápido crecimiento del sector.

## **Aspectos favorables y desfavorables de la producción textil**

### **Aspectos favorables**

- Mano de obra: En el Perú la elaboración de la producción textil es de elevada calidad.
- Precios de insumos y mano de obra: Los precios son competitivos en insumos y mano de obra; por tanto se reducen los costos de producción en la industria.
- Calidad: Cumple con los más altos estándares internacionales.

### **Aspectos desfavorables**

- Uso del suelo: La gente tiende a sembrar otro tipo de cultivo si el algodón no es rentable o no se adecua al suelo en donde fue sembrado; de esta manera se disminuye las cantidades de producción de algodón.
- Inversión insuficiente: Durante los últimos años la inversión que se realizó en esta industria ha sido menor a la necesaria para lograr una oferta competitiva a nivel mundial.
- Cambios en el mercado internacional: Los acuerdos del TLC hace que los precios de productos terminados caigan, lo que origina una mayor presión competitiva y por lo tanto se hace más difícil competir internacionalmente.

Las empresas en el ámbito de producción textil han crecido exponencialmente dentro de un mercado informal en donde han obtenido una evolución y desarrollo que superó todas las expectativas, convirtiéndose en todo un dinamismo comercial, que no ha sido

paralelamente acompañado de un desarrollo estratégico empresarial, sino por el contrario, estas empresas son guiadas empíricamente por empresarios quienes desarrollaron sus habilidades en el día a día, basados en la experiencia y la educación. Asimismo, dado que los mercados globales tienen diferentes demandas y éstas a la vez son extremadamente cambiantes, se debe lograr la diversidad y satisfacer a las demandas producidas por los nuevos y flexibles mercados.

Para lograr esta diversidad se requiere que reorganicen los procesos y busquen aun mayor excelencia en la mano de obra de la producción textil en el Perú.

Existe entonces un gran potencial de desarrollo en las empresas de confecciones actuales y que se han convertido en fuentes de producción importantes del mercado como las empresas de "Gamarra", considerando la necesidad de desarrollar nuevas formas productivas y empresariales que las impulsen y las vuelvan competitivas en el entorno que se les presenta en la actualidad, más aun ahora que ya contamos con el Tratado de Libre Comercio con EE.UU.

De no tomarse en cuenta estos aspectos, la oportunidad creada no será aprovechada y los clientes simplemente buscarán nuevos canales que les permitan satisfacer sus expectativas y probablemente descarten a los proveedores que no respalden sus objetivos de competitividad global, es decir, serán desplazados.

## **1.2. Formulación del Problema**

De lo mencionado anteriormente, podemos enunciar el problema principal:

### **1.2.1 Problema Principal:**

¿De qué manera el Sector Textil – Confecciones puede lograr una mayor competitividad para ingresar al mercado norteamericano en el marco del Tratado de Libre Comercio?

### **1.2.2 Problemas secundarios:**

- ¿Cuáles serán los factores productivos que permitirán al Sector Textil – Confecciones, enfrentar con éxito la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos?
- ¿Cuáles serán los efectos para las empresas nacionales del Sector Textil, ante el ingreso de confecciones a precios menores que los del mercado local?
- ¿Cómo deberán hacer las empresas del sector textil – confecciones para superar el problema de una mayor productividad?
- ¿Está preparado realmente los empresarios para incorporarse a tal apertura comercial?

## **1.3. Objetivos de la Investigación**

### **1.3.1 Objetivo Principal**

Mejorar e incrementar el apoyo al sector textil confecciones a fin de que pueda lograr mayor competitividad en su gestión empresarial, su estabilidad en el mercado, ante la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio.

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- Analizar y proponer alternativas para el logro de la competitividad del sector textil, en la perspectiva de que mejore su productividad y alcance una mayor competitividad en el mercado internacional.
- Recopilar información sobre las diferentes alternativas de solución que ayuden a diseñar estrategias competitivas que fomenten solidez y estabilidad en el mercado internacional.
- Proponer estrategias competitivas que contribuyan al crecimiento y desarrollo del sector textil ante la futura competencia por la llegada del Tratado de Libre Comercio.

## **1.4 Justificación de la Investigación**

### **1.4.1. Justificación**

Mediante el Tratado de Libre Comercio, según el Gobierno del Perú, se abrirán importantes oportunidades de comercio y empleo, aumentará el interés de los inversionistas y se plantea superar las limitaciones de mercado.

### **1.4.2. Importancia**

Los datos demuestran la gran importancia del sector textil para nuestra economía así como los desafíos que deben enfrentar ante la entrada de vigencia del Tratado de Libre Comercio, no obstante, las empresas textiles tienen ventajas que pueden tomarse como oportunidades para un millón de Peruanos residentes en los Estados Unidos que demandan los productos y servicios, que pueden ser suministrados por las empresas desde

nuestro País, ya que el hecho de que éste producto se fabrique en el Perú les otorga una marca de identidad.

Por otra parte, ante la llegada del Tratado de Libre Comercio, las empresas deben de estar preparados ante la competitividad con empresas internacionales que entrarán en nuestro país, ya que existen muchos paradigmas en cuanto a su estabilidad en el mercado.

Los desafíos mencionados que deben enfrentar las empresas es un hecho y a la vez un gran reto que implica un planeamiento de ciertas estrategias para ser fuertes en el mercado y en la competencia globalizada.

Por esta razón se plantea proponer ciertas estrategias que fortalezcan las empresas para que éstas sean competitivas, y logren mejores oportunidades para las comercializaciones de bienes y servicios que ellos ofrecen.

## **1.5 Limitaciones del Estudio**

Dentro de las limitaciones que se pueden presentar en esta investigación podemos mencionar:

- El hecho de que la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio es muy reciente, no se puede asegurar el éxito de las recomendaciones y propuestas en esta investigación.
- Los obstáculos que el investigador puede presentar al momento de solicitar la información para el desarrollo del proyecto de Tesis.
- La disponibilidad de las personas que proporcionaran la información.

- El posible desfase de actualización de información proporcionada en algunas instituciones.

## 1.6 Viabilidad de Estudio

Existe información sobre dicho tema, por lo que desarrollar el proyecto de tesis es factible, asimismo, se cuenta con opiniones de diferentes expertos e investigadores y gremios de empresariales que tienen su opinión propia lo que permite darle mayor sustento a la investigación.





## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Antecedentes de la Investigación**

Se analiza los estudios, las investigaciones realizadas con referencia al sector textil confecciones, sobre acciones que promuevan su importancia, su productividad y Desarrollo Sostenible, sustentado por los mejores expertos en el tema.

#### **2.2 Bases Teóricas**

##### **2.2.1 El ATPA, El ATPDEA sus normas de origen en productos textiles y prendas de vestir.**

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) fue un régimen de excepción otorgado unilateralmente por los Estados Unidos a: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú para apoyar la lucha contra el tráfico ilícito de drogas. Fue otorgada por primera vez el 4 de diciembre de 1991 ofreciendo ingreso libre de aranceles a cerca de 5,500 productos, dónde



no se encontraban incluidos, entre otros, los textiles y las confecciones. Venció el 4 de diciembre del 2001.

El régimen tenía por objeto incentivar las exportaciones, mediante el establecimiento de un acceso preferencial, que genere fuentes de trabajo alternativos, que apoyen la sustitución del cultivo ilícito de la hoja de coca y la reducción del narcotráfico.

Luego de más de tres años de arduo trabajo coordinado entre el sector público y privado, el Congreso de los Estados Unidos aprobó un nuevo texto renovando y ampliando los beneficios del ATPA, que ahora pasó a ser llamado "**Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga**" (ATPDEA). Con la firma del Presidente se concretó el 6 de agosto del 2002 dicho texto y también en Ley definitiva, acabando así con la incertidumbre generada al no haberse renovado el mecanismo el 4 de diciembre del 2001. Finalmente, el 31 de octubre del 2002, el Presidente George W. Bush firmó la Proclamación de Elegibilidad del Perú, constituyendo así el último paso para la exportación de los nuevos productos incluidos dentro del ATPDEA, al mercado estadounidense.

El ATPDEA se renovó hasta el 31 de diciembre del 2006 las preferencias arancelarias a los productos que se beneficiaban del ATPA de 1991, es decir, desde el 7 de agosto del 2002 todos los productos que gozaban de los beneficios del ATPA anterior, gozan nuevamente de dichas preferencias. Por otro lado, extiende dichos beneficios, desde el 11 de noviembre del 2002 hasta el 31 de diciembre del 2006, a los siguientes nuevos productos:

- Ingreso libre de aranceles a las prendas de vestir elaboradas con insumos regionales andinos, hasta por un monto equivalente al 2%, en millones de m<sup>2</sup>, del total de prendas de vestir importadas por los Estados Unidos. Dicha cuota se incrementará cada año en 0.75%, hasta llegar al 5% en el 2006 (en el 2001, las exportaciones de prendas de vestir de los 4 países andinos beneficiarios

representaron, en m<sup>2</sup>, 0.64%). Para el período comprendido entre el 1 de octubre del 2002 y el 31 de septiembre del 2003, la cuota era de 347'010,859 millones de m<sup>2</sup>.

- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, a las prendas de vestir elaboradas con insumos de los Estados Unidos (maquila).
- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, a las prendas de vestir elaboradas con pelos finos de alpaca, llama y vicuña.
- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, al atún envasado al vacío en empaques flexibles (p.e. bolsas de aluminio). No recibe beneficios el atún en conserva.

#### **Productos Excluidos del ATPDEA**

El tratamiento preferencial arancelario NO se extiende a los siguientes productos:

- Textiles (hilados y tejidos) y confecciones con excepción de las prendas de vestir,
- Ron y Tafia (aguardiente de caña),
- Azúcar, concentrados líquidos y productos que contengan azúcar (ejemplo: almíbar, jarabes) excedidos de la cuota fijada.
- Atún preparado o preservado por cualquier medio en empaques al vacío (ejemplo: atún en conservas).

En la Nota de Aduanas de los Estados Unidos del 08 de Noviembre del 2002, se hace mención a los requerimientos que deben cumplir los exportadores, para poder exportar prendas de vestir a los Estados Unidos.

Entre las cláusulas más importantes de la Nota, destaca que para que una exportación de prendas de vestir procedentes de los países

beneficiarios del ATPDEA ingrese al mercado estadounidense sin pagar aranceles, se debe cumplir TODOS los siguientes requisitos:

- a) Que el país sea declarado país elegible de los beneficios del ATPDEA. Este requisito ya fue cumplido, pues, el Presidente Bush firmó la Proclamación de Elegibilidad del Perú, así como de Ecuador, Colombia y Bolivia el 31 de Octubre del 2002.
- b) Que los bienes se encuentren clasificados bajo las siguientes partidas HTS (Harmonized Tariff System), clasificación arancelaria de los Estados Unidos cuyos primeros seis dígitos son idénticos a la nomenclatura NANDINA.

#### **CLASIFICACION ARANCELARIA**

**...9802.00.8048** (equipaje textil ensamblado en uno o más países beneficiarios elaborado a partir de tejidos totalmente formados y cosidos en los Estados Unidos de hilados totalmente formados en los Estados Unidos) y/o

#### **...9821.11**

- 9821.11.01 (maquila)
- 9821.11.04 (artesanías textiles elaboradas a partir de fibras de llama, alpaca o vicuña)
- 9821.11.07 (partidas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte)
- 9821.11.10 (no proveídas en cantidades comerciales suficientes por la industria nacional de los Estados Unidos). A la fecha, dichos bienes no han sido identificados bajo el ATPDEA.
- 9821.11.13 (combinación de las cuatro partidas anteriores)
- 9821.11.16 (artículos hechos a mano o folclóricos)
- 9821.11.19 (brassieres)
- 9821.11.22 (equipaje textil) y,

9821.11.25 (prendas de vestir elaboradas a partir de insumos regionales andinos sujetas al 2% de cuota)

- c) Que los exportadores, para acogerse a la cuota del ATPDEA correspondiente a la nueva clasificación arancelaria 9821.11.25, completen un Certificado de Origen que debe quedar en posesión de los importadores de los Estados Unidos y que puede ser solicitado en cualquier momento por las Aduanas de dicho país. Los Certificados de Origen NO serán necesarios en los siguientes casos:
- Bienes para los cuáles el Director del Puerto ha emitido un "waiver" (dispensa) pues se encuentra conforme con las características que definen el origen del producto.
  - Una importación no comercial (ejemplo: envío muestras)
  - Una importación comercial de bienes que no exceda los US \$ 2,500.
- d) Que la mercadería sea importada a los Estados Unidos directamente desde un país designado como beneficiario.
- e) Que la mercadería sea una prenda de vestir clasificada en los capítulos HTS 61 ó 62, o en las partidas 6501,6502, 6503, 6504 o en las subpartidas 6406.99.15 ó 6505.90 o que sea equipaje textil clasificado bajo el capítulo 42 de la Ley.

Estos requisitos son complementarios a cualquier otro documento de ingreso a los Estados Unidos. Los requerimientos de la visación textil no han sido eliminados tanto para Colombia como para Perú.

## **2.2.2 Principales esquemas de acceso a los mercados internacionales y de integración**

El MINCETUR llevó a cabo las negociaciones comerciales internacionales en el marco de la política macroeconómica del gobierno y las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), de la cual el Perú es socio

constitutivo. En ese sentido el MINCETUR centra sus esfuerzos de análisis de los flujos de comercio y tendencias del comercio internacional en obtener mejores condiciones de acceso a los mercados internacionales para nuestras exportaciones, maximizar los beneficios de la participación del Perú en los esquemas de integración y fomentar la inversión junto con la promoción del comercio internacional.

### **2.2.3 La organización mundial del comercio (OMC)**

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio. Encarna las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos deben formular y aplicar sus leyes y reglamentos relativos al comercio. Es también el marco para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros, mediante un proceso colectivo de debates, negociaciones y decisiones.

Construida sobre la base del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La OMC estableció desde el 1ero de enero de 1995 y viene a ser un acuerdo multilateral cuyas funciones básicas son:

- Administrar los Acuerdos de Comercio alcanzados a través de las negociaciones de los 148 países miembros (febrero del 2005) luego de la Ronda Uruguay
- Ser un foro de negociaciones de Comercio,
- Mejorar disputas comerciales,
- Seguir las políticas comerciales nacionales,
- Proveer de asistencia técnica a los países miembros en terrenos comerciales y
- Mantener vínculos de cooperación con otros organismos internacionales.

### **Objetivos Planteados:**

1. Maximizar apertura de los mercados
2. Establecer un área de libre comercio
3. Procurar que las políticas medioambientales y comerciales se ayuden mutuamente
4. Promover la prosperidad a través de la creciente integración económica y el libre comercio.

#### **2.2.4 Tratado de Libre Comercio**

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad.

Para firmar un tratado era necesario recordar hechos pasados o experiencias pasadas que nos permitiera tomar decisiones más acertadas. A continuación se mencionan puntos tomados en cuenta como experiencias de los tratados firmados con algunos países:

- Los grandes flujos de inversión, deben ser canalizados de modo directo, sino préstamos canalizados y través del gobierno comprometido en promover el desarrollo industrial. Por otra parte se deben direccionar a aquellos sectores considerados estratégicos.
- Un gobierno dedicado a fortalecer la economía del país. Después de la firma del TLC con EEUU, el Perú debe tener una visión

exportadora y una decidida política de aumentar la productividad y por ende la competitividad, ello implica desarrollar la infraestructura física nacional (carreteras, puertos, aeropuertos), aumentar el nivel de los trabajadores a través de la educación general y la capacitación dirigida, fomentar la investigación y el desarrollo de nuevos productos y técnicas de producción. En toda negociación realizada entre dos partes siempre existe costos para cada una de ellas, en este caso es necesario se desarrolle políticas de mitigación de los efectos negativos y de apoyo a las empresas que se enfrenten con la necesidad de salir del mercado.

Los efectos económicos positivos dependen de 4 condiciones todas importantes:

- Del poder de negociación e información de los negociadores peruanos, para lograr acuerdos útiles de beneficios a exportadores, consumidores y agentes que producen innovación tecnológica.
- La segunda es la flexibilidad de los negociadores norteamericanos para poder aceptar el máximo número de acuerdos útiles,
- La tercera son las respuestas de los exportadores, inversionistas, agentes de innovación y productos que compiten con las importaciones.
- El conjunto de medidas complementarias internas que el gobierno debe implementar para efectos del TLC.

Los acuerdos comerciales son un importante aliciente para atraer inversión extranjera. Como país pequeño, donde el ahorro interno es limitado y las empresas no tienen la suficiente capacidad de financiamiento como para realizar inversiones considerables, el Perú debe captar inversión extranjera para complementar el esfuerzo de la inversión local y, de esa manera, generar más oportunidades de empleo.

El TLC implica una serie de cambios:

- Reducción arancelaria
- Mayor acceso a mercados (reducción de arancel que enfrentan nuestras exportaciones)
- Incremento de productividad
- La tecnología viene incorporada (*embedded*) en las importaciones de bienes de capital e insumos.
- Aumento en gasto público
- Aumento en IGV necesario para cubrir mayores gastos
- Incremento en protección de derechos de propiedad **TLC** :

### Efectos sobre variables principales del Perú

Cuadro n° 1

Anuncio		Inicio	Años después				
		TLC	1 año	5 años	10 años	20 años	50 años
PBI	0.75	0.97	1.99	3.93	4.47	4.59	4.62
Concurso	3.34	3.43	4.01	5.11	5.41	5.47	5.49
Inversión	13.5	30.3	25.19	11.84	7.88	7.04	7.014
Import	13.93	29.49	24.59	11.64	7.79	6.97	6.99
Export	13.66	22.60	19.99	12.88	10.77	10.32	10.35

**Fuente:** Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (datos en %)

El TLC debe ser una fuente importante de impulso para la economía peruana. Por supuesto, hubo de por medio un proceso de negociación complejo, que se llevó a cabo de manera exitosa, para permitir alcanzar los beneficios esperados.

Los impactos del TLC son importantes, pero transitorios: debe producir un crecimiento adicional en los primeros años del acuerdo, pero sus efectos tienden a diluirse con el tiempo (Universidad del Pacífico 2005).



### 2.3 Definiciones Conceptuales

Entre los principales conceptos a utilizar en la presente investigación podríamos mencionar a los siguientes:

- **ACCESO A MERCADO:** Capacidad de acceso de productos a un mercado determinado, de acuerdo con las restricciones arancelarias vigentes en un país, territorio o grupo de países de acuerdo de la normativa nacional.
- **ACUERDO COMERCIAL:** Convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante por el cual dos o más naciones de comprometen a acatar condiciones específicas en su intercambio comercial.
- **ARANCEL:** Es un impuesto que se debe pagar por concepto de importación o exportación de bienes. Pueden ser "advalorem" (al valor), como un porcentaje del valor de los bienes, o "específicos" como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen. Los aranceles se emplean para obtener un ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones. Impuesto o tarifa que grava los productos transferidos de un país a otro. El incremento de estas tarifas sobre los productos a importar elevan su precio y los hacen menos competitivos dentro del mercado del país que importa, tendiendo con esto a restringir su comercialización.
- **ARANCEL PLANO:** una política comercial basada en el arancel plano es aquella que considera un nivel de protección efectiva uniforme para todos los bienes importados. Esto se consigue reduciendo a cero la dispersión de la estructura arancelaria. El nivel de protección efectiva esta referido al porcentaje en que el valor agregado producido localmente puede diferir del valor agregado mundial cuyos productos no están producidos bajo el arancel plano.

- **ARANCEL ESCALANADO:** Se considera que un país tiene un sistema de arancel escalonado cuando el Estado ha fijado diversas tasas (tasas variables) en orden ascendente para las partidas arancelarias en función al tipo de bien gravado: insumos, bienes de capital y bienes de consumo, respectivamente. Con esto se busca mejorar relativamente más a la producción nacional de bienes e insumos con diferente grado de elaboración.
- **ATPDEA o ATPA:** “Andean trade preferentes act” (ley de preferencias comerciales andinos). Fue el régimen de preferencias unilaterales comerciales otorgadas por Estados Unidos a los países andinos como contribución en la lucha contra el tráfico de drogas ilícitas.
- **ASIMETRÍA:** Es un término usado para explicar la modalidad que asume el proceso de negociación, para reconocer las diferencias en el grado de desarrollo de los aparatos productivos, entre los países que negocian acuerdos comerciales.
- **BARRERAS NO ARANCELARIAS:** Medida distinta al arancel de importación corriente, destinada a restringir o evitar el ingreso al mercado nacional de productos importados. Por ejemplo: cuotas, contingentes arancelarios, regímenes que requieren licencias, banda de precios.
- **CADENA PRODUCTIVA:** Se refiere al conjunto de eslabones que conforma un proceso económico, desde la materia prima a la distribución de los productos terminados.
- **COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO SOSTENIBLE:** Entendemos por competitividad a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. El Desarrollo

Sostenible<sup>1</sup> puede ser definido como "el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer en peligro la capacidad de las generaciones futuras para atender sus propias necesidades". Adicionalmente se agrega como el proceso de cambio en el que la utilización de recursos, la dirección de las inversiones y la orientación de los cambios tecnológicos e instituciones acreditan el potencial actual y futuro para atender las necesidades y aspiraciones humanas.

- **COMPETITIVIDAD Y POSICIONAMIENTO COMPETITIVO:** Una de las personas que más ha impulsado el concepto de "competitividad" y "posicionamiento competitivo", es el Dr. Michael Porter<sup>2</sup>. El Dr. Porter ha venido sosteniendo la idea de que los paradigmas de competitividad están generando cambios importantes a nivel mundial y que la región Latinoamericana, no es una excepción. En este sentido, el Dr. Porter habla de La Era de la Competencia Total", como el fenómeno en que se está enfrentando la Región Latinoamericana.

La mayor diferencia en este nuevo paradigma lo establece el Dr. Porter, indicando que los paradigmas anteriores, se caracterizan por una gran estabilidad entre las empresas rivales, generando esto que las empresas mantenían su nivel de participación de mercado, a pesar de los cambios políticos y económicos que se daban en el país.

En su criterio, el mayor cambio radica en la competencia es lo que va a determinar la rentabilidad a largo plazo de las industrias.

Afirma el Dr. Porter que las empresas que quieran sobrevivir "tendrán que transformarse y convertirse en mas competitivas".

---

<sup>1</sup> Definición elaborada por la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y Desarrollo de las Naciones Unidas – Reunión en Río de Janeiro, 1992

<sup>2</sup> Profesor de Administración de Negocios en la Escuela de de Negocios de la Universidad de Harvard

Por ultimo, el Dr. Porter hace referencia a cuatro fuerzas básicas que el refiere como cuatro puntos de un diamante que son: el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los compradores, la amenaza de nuevos competidores y la amenaza de productos o servicios sustitutos.

- **CUOTAS:** Volumen o monto de las importaciones de un producto determinado que un país se compromete a aceptar en su mercado, como parte de los compromisos de acceso mínimo o acceso corriente, sin aplicar medidas restrictivas al acceso de dicho producto.
- **DESGRAVACIÓN ARANCELARIA:** Eliminación o reducción de los aranceles de importación o de exportación.
- **DRAWBACK:** Régimen aduanero que permite con motivo de la exportación de las mercancías, obtener la restitución total o parcial de los gravámenes a la importación que se haya pagado, sea por esas mercaderías, sea por los productos contenidos en las mercaderías exportadas o consumidas durante su producción.
- **DUMPING SOCIAL:** Prácticas laborales utilizadas por ciertos países que no son aceptadas universalmente. Por ejemplo, la utilización de menores como parte de la fuerza de trabajo, inadecuadas condiciones de higiene y seguridad laboral que afecta la salud de los trabajadores.
- **EXPORTACIONES NO TRADICIONALES:** Exportaciones de productos que no constituyen parte de la oferta exportable histórica de un país determinado. Habitualmente se trata de productos con mayor valor unitario que las exportaciones tradicionales y a menudo con un mayor valor agregado.
- **EXPORTACIONES TRADICIONALES:** Productos que históricamente han constituido la proporción mayoritaria de las exportaciones de un país. Tradicionalmente han sido los principales

proponentes de las exportaciones de los países menos desarrollados.

- **REFORMA COMERCIAL:** Proceso mediante el cual se eliminan las barreras que inhiben el comercio exterior de un país, como pueden ser permisos previos o licencias de importación y aranceles, entre otros.
- **GLOBALIZACIÓN:** “El aumento de la competencia extranjera es por sí mismo una razón para que los negocios se globalicen a fin de adquirir tamaño y destrezas que le permitan competir más eficazmente. Pero una motivación aún mayor para la globalización es el advenimiento de nuevos competidores globales que se las arreglan para competir sobre una base global integrada”<sup>3</sup>.

A la vez se adiciona a la creciente semejanza en el patrón de consumo de los consumidores alrededor del mundo específicamente en los países desarrollados; caída de las barreras arancelarias y para-arancelarias así como las inversiones; finalmente implica el pase de la competencia empresarial país por país para convertirse en una competencia global

- **IMPUESTO DIRECTO:** se grava sobre el ingreso o renta de las personas naturales como de las personas jurídicas.
- **IMPUESTO INDIRECTO:** se grava sobre las ventas y el agente económico que lo paga la primera instancia podría trasladarlo a otros agentes dependiendo de la elasticidad – precio del producto; si es inelástico podría trasladar casi la totalidad del impuesto; si es bastante elástico es poco probable que pueda trasladarlo.
- **P B I:** El Producto Bruto Interno, es el valor monetario total de la producción corriente de bienes y servicios de un país durante un período (normalmente es un trimestre o un año). El PBI es una magnitud de flujo, pues contabiliza sólo los bienes y servicios

---

<sup>3</sup> Georges S. Yip. Globalización. Estrategias para obtener una ventaja competitiva, 1997

producidos durante la etapa de estudio. Además el PBI no contabiliza los bienes o servicios que son fruto del trabajo informal (trabajo doméstico, intercambios de servicios entre conocidos, etc.).

- **POLÍTICA ARANCELARIA:** se refiere a la protección que un gobierno otorga a las diferentes industrias en un país durante un cierto periodo, a fin que le permita a estas industrias modernizarse.
- **PRESIÓN TRIBUTARIA:** se refiere a la razón (cociente) entre la recaudación tributaria y el PBI nominal; es un indicador de la eficiencia con la que un país recauda sus diferentes impuestos.
- **POLÍTICA PARAANANCELARIA** Un arancel es un impuesto que el gobierno exige a los productores extranjeros con objeto de elevar su precio de venta en el mercado interior y, así, proteger los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes baratos.
- **FRANJA DE PRECIOS:** Es un instrumento de política que introduce un derecho aduanero para proteger o acomodar el mercado doméstico de precios internacionales más bajos. Consiste en fijar niveles superiores e inferiores de precios de materias importadas (la franja) para decidir sobre el uso de la aplicación de un mecanismo compensatorio (por ejemplo derechos arancelarios) en casos cuando el precio internacional de un producto agropecuario cae por debajo del nivel inferior de precios de la franja.
- **FOB: Free on board.** En castellano, libre a bordo. Término del comercio internacional (iconterms) que expresa el precio del producto puesto a bordo del buque o medio de transporte, en el puerto de origen y que no incluye el costo de flete y del seguro hasta el puerto de destino.
- **SALVAGUARDIA:** Medida aplicable en frontera, generalmente de naturaleza arancelaria, impuesta temporalmente sobre aquellos bienes que causan o amenazan causar daño grave o de una industria nacional que produce una mercancía idéntica o similar. Su

objetivo es proporcionar tiempo a la industria afectada para que se efectúe un proceso de ajuste.

- **VENTAJA COMPARATIVA:** Concepto de importancia capital en la teoría del comercio internacional, según el cual un país o región se debe especializar en la producción y exportación de aquellos bienes y servicios que sea capaz de producir con más eficiencia relativa que otros bienes y servicios en los cuales tengan una desventaja comparativa.

## **2.4 Formulación de hipótesis**

### **2.4.1 Hipótesis principal**

Si se incorpora tecnología y promueve los cambios en los procesos productivos, esto se reflejará en una mejora de la competitividad y el sector se verá favorecido por el Tratado de Libre Comercio con EEUU.

### **2.4.2 Hipótesis específicas**

Si se logran unir y organizar los diversos factores productivos en conglomerados o Cadenas Productivas el Sector Textil podrá enfrentar con éxito el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

Si las empresas del sector textil mejoraran su competitividad, y productividad, entonces incrementarían su oferta exportable y aprovecharían eficientemente el Tratado de Libre Comercio.

Si las empresas del sector textil – confecciones utilizan las cadenas productivas como forma de optimizar su productividad y competitividad superarían con éxito las dificultades actuales.



## CAPITULO III

### METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño Metodológico

El presente trabajo de investigación es de carácter descriptivo y explicativo; es descriptiva porque estudia la evolución del sector textil confecciones y su contribución al desarrollo del País y es explicativa porque trata de conocer las variables que explican el comportamiento histórico de las mismas.

Asimismo, es eminentemente aplicativo toda vez que sus conclusiones y sus recomendaciones intentan ser un aporte a una mejor aplicación del Tratado del Libre Comercio (TLC).

#### 3.2 Población y Muestra

El presente trabajo de investigación posee una población y una muestra isométrica; ya que se utiliza la información de la reciente aprobación del Tratado de Libre Comercio (TLC) sobre los diferentes acuerdos concernientes al sector textil, las compatibiliza, procesa y los pone en conocimiento del público en general.



### **3.3 Operacionalización de Variables**

#### **3.3.1 Variables independientes o explicatorios**

- Política comercial
- Política arancelaria

#### **3.3.2 Variables dependientes o variable resultado**

- Importaciones FOB
- Exportaciones FOB

#### **3.3.3 Indicadores**

- Importación FOB
- Exportación FOB

### **3.4 Técnicas de Recolección de Datos**

Se visitaran las diferentes instituciones Académicas y Empresas del Sector Textil, a fin de solicitar nos brinden información y el soporte articulador de la formación y la asistencia técnica en beneficio de las mismas empresas textileras.

### **3.5 Técnicas para el Procesamiento y análisis de la Información**

La recopilación de la información se da con datos (cuadros y gráficos) estadísticos de cada una de las variables de estudio; se construyen los indicadores económicos necesarios a fin de comprobar las hipótesis planteadas.

### **3.6 Aspectos Éticos**

El presente proyecto de investigación, se realiza con datos reales, gráficos e información bibliográfica de fácil comprobación.



## **CAPITULO IV**

### **RESULTADOS**

#### **4.1. Reforma Comercial en el Perú**

##### **4.1.1 Reforma comercial desde 1990**

El año 1990 se inicia una reforma comercial orientada a integrar nuestra economía a la economía mundial, elevar la eficiencia en la asignación de recursos y promover el crecimiento sostenido del producto y del empleo en el país. Esta reforma adquirió una importancia central en el programa de estabilización y reformas de mercado implementado por el gobierno de A. Fujimori.

##### **Principios de la reforma**

La reforma comercial emprendida se sustentó en que la política de comercio exterior más apropiada para una economía pequeña como la peruana es el libre comercio. Esta política permite que un país asigne sus recursos productivos -capital y mano de obra- a las actividades en las cuales goza de ventajas comparativas. El libre comercio debe permitir a un país que logre una estructura productiva que maximice el potencial de su producto, y se beneficie del

intercambio comercial con otras economías con una distinta dotación de factores, con lo cual se promueve sanamente sus exportaciones y se crea una industria competitiva en el nivel internacional.

A una economía en desarrollo como la peruana, con abundancia de mano de obra y recursos naturales y escasez de capitales, el libre comercio le debe permitir especializarse en las actividades intensivas en el empleo de mano de obra y de sus recursos naturales. Esta política conjuntamente con un marco atractivo para la inversión extranjera y el libre flujo de capitales externos, promoverá un crecimiento más rápido del ingreso per cápita y acelerará la convergencia hacia el nivel de ingresos de las economías más desarrolladas.

La exposición y el contacto de las empresas locales con la economía internacional permiten la difusión interna de la tecnología e innovaciones que se producen en el nivel internacional. Éstas se ven obligadas de manera constante a conseguir tecnología de punta y mejorar sus prácticas gerenciales para mantener sus niveles de competitividad. De esta forma, el contacto con la competencia externa les permite generar efectos positivos sobre el resto de la economía, de manera que se establece un efectivo canal de difusión tecnológica y una elevación permanente en la tasa de crecimiento.

Existe la tendencia a pensar que, al incrementar las importaciones y reducir la producción de algunas industrias orientadas al mercado interno, las políticas de libre comercio generan desempleo y afectan el bienestar del país. Se dice que es todo lo contrario. Estas concepciones se basan en criterios de corto plazo y representan únicamente la visión de las empresas y trabajadores de los sectores protegidos, sin tomar en cuenta el potencial de crecimiento de largo plazo que genera con la apertura comercial ni los efectos beneficiosos sobre la producción y el empleo en las actividades en las cuales el país es competitivo internacionalmente. Tampoco consideran el mayor

bienestar de los consumidores con el acceso a una mayor diversidad de bienes, de mejor calidad y menor precio.

Toda restricción al libre comercio produce una pérdida de bienestar para el país, en la medida que limita las posibilidades de especialización de la economía -lo que genera un uso poco productivo de los recursos- y restringe el acceso de los consumidores a bienes importados -por lo cual se ven obligados a conformarse con productos locales más caros y de menor calidad que no pueden competir internacionalmente-. Las restricciones al comercio generan empresas y trabajadores "privilegiados" y poco productivos, que imponen "sobrecostos" para la inversión y generación de puestos de trabajo en otras actividades económicas. La protección con que cuentan les permite mantenerse al margen de las innovaciones que se producen en los mercados internacionales; por esta razón, con el tiempo, se promueven empresas ineficientes y poco dinámicas, que requieren de la ayuda estatal para emprender nuevas inversiones. Lejos de incentivar la creación de empleo, las actividades protegidas se conviertan en una carga para el resto del país.

Una política de libre comercio exterior debería ser la forma más sana de promover las exportaciones en las actividades en las que el país goza de ventajas comparativas. La introducción de mecanismos de subsidio estatal para incentivar ciertas exportaciones promueve empresas ineficientes que requieren de la ayuda estatal para competir internacionalmente. Estas transferencias distraen recursos fiscales, aportados por todos los contribuyentes, de usos socialmente más productivos. En lugar de promover selectivamente ciertas actividades de exportación, con la consecuente distorsión en la asignación de recursos en la economía, se debe favorecer mayor eficiencia en todas las actividades, reduciendo la carga tributaria por igual a todos los sectores económicos. De esta forma se desarrollarán naturalmente las actividades en las que el país es más eficiente en el nivel internacional, sin que dicho desarrollo imponga costos a los contribuyentes.

Las políticas proteccionistas y de promoción selectiva de las exportaciones fueron una fuente de corrupción y "tráfico de influencias". Muchos empresarios "rentistas" prefirieron utilizar sus recursos para obtener "privilegios" de parte de las autoridades económicas, debido a los altos márgenes con los cuales les permitió operar la protección arancelaria y a los beneficios que se obtuvieron con los subsidios a las exportaciones. Esto genera un efecto negativo en toda la economía, pues los inversionistas reconocen que, para obtener mayores ganancias, deben dedicar su tiempo a tratar de convencer a las autoridades económicas de que les incrementen la protección frente a la competencia externa o subsidien sus exportaciones, y no a elevar la calidad y reducir los costos de sus empresas.

Uno de los aspectos por considerar al definir la política comercial de un país es el nivel y estructura arancelaria. En principio, un país pequeño como el Perú, que carece de capacidad para influir en sus términos de intercambio, se prefiere tener un arancel bajo. Sin embargo, por motivos fiscales, puede ser necesario establecer temporalmente un nivel arancelario superior. Este nivel debe ser suficientemente bajo como para permitir que la economía compita en los mercados internacionales". En este caso, lo más conveniente es contar con una tasa arancelaria uniforme, que no discrimine entre los distintos sectores de la actividad económica. Esta política neutra evita la introducción, de distorsiones que favorecen arbitrariamente -por decisión del Estado- el flujo de recursos hacia determinadas actividades, penalizando a otros sectores. Con el establecimiento de aranceles diferenciados se corre uno de los principales riesgos de toda política proteccionista: promover ciertas actividades económicas en desmedro de otras sobre la base de criterios discrecionales, que son totalmente arbitrarios. Los aranceles diferenciados promueven el surgimiento de empresas ineficientes, que, pueden subsistir en el mercado únicamente explotando las diferencias entre las tasas arancelarias bajas aplicadas a sus insumos y las más altas correspondientes a su producto final. Desde este punto de vista, desincentivan una mayor inversión en el sector exportador, pues la mayor protección efectiva otorgada a ciertas actividades hace más

atractivo producir para un mercado interno menos competitivo que exportar. Asimismo, al promover la importación de insumos y bienes de capital a tasas más bajas, los aranceles diferenciados desincentivan la creación de valor agregado local. Estas políticas promueven también la corrupción y el "tráfico de influencias" y, con ello, que los inversionistas se dediquen a buscar "privilegios", en lugar de mejorar la eficiencia de sus empresas. El establecimiento de una política de aranceles diferenciados genera incertidumbre entre los inversionistas, pues éstos son conscientes de que en cualquier momento pueden ser afectados adversamente por un cambio en la estructura arancelaria.

La política comercial de un país debe ser, en la medida de lo posible, multilateral y no discriminatoria. Estas características permiten que un país obtenga un mayor bienestar por un intercambio comercial con todo el mundo, sin tener que sacrificar ingresos fiscales mientras tenga que mantener un arancel positivo, ni tener que involucrarse en complejas negociaciones internacionales caracterizadas por su contenido político.

A pesar de las ventajas de las políticas de comercio multilateral, durante la última década diversos procesos de integración comercial han adquirido importancia en el nivel internacional. Estos procesos tienen como objetivo promover el comercio entre un grupo de países a través de menores aranceles al comercio entre los miembros del acuerdo de integración y el establecimiento de un arancel externo común que proteja a sus industrias frente a la competencia de terceros países. Estos acuerdos son beneficiosos para un país en la medida que incentiven un mayor nivel del comercio internacional y no se conviertan en un mecanismo para simplemente desviar el comercio hacia los miembros del acuerdo de integración. En este último caso, los acuerdos de integración tendrán un efecto perjudicial en la eficiencia de la economía, que dificultará el avance en el proceso de reducción arancelaria multilateral.

Las ganancias de bienestar de este tipo de acuerdos serán mayores en la medida que involucren a países con una distinta dotación de factores,

con los cuales existan mayores incentivos naturales para comerciar. En cambio, su potencial efecto positivo será significativamente menor cuando involucren a países con una dotación similar de factores, con los cuales existen grandes beneficios que obtener de una eliminación de barreras al comercio. En este último caso, los costos de la desviación de comercio podrán superar a los beneficios de un mayor comercio.

El acuerdo de integración puede tener efectos adversos sobre la economía si la estructura del arancel externo común prevista en el acuerdo de integración es más dispersa que la propia. En este caso, la eficiencia en la asignación de recursos se verá afectada por las distorsiones que genera la dispersión arancelaria del acuerdo de integración. Desde este punto de vista representan un retroceso para el logro de una mayor eficiencia en la economía y para el proceso de integración comercial con el mundo. Estos acuerdos de integración pueden también originar una competencia desleal con efectos nocivos en la industria interna en la medida que los otros países del acuerdo empleen desgravaciones arancelarias a la importación de insumos, subsidios y otras transferencias estatales para promover a sus industrias locales. El mantenimiento de estas distorsiones puede revelar una falta de consumo al interior del acuerdo de integración sobre la necesidad de integrarse comercialmente al mundo y, desde este punto de vista, muestran los perjuicios potenciales para el bienestar de un país de mantenerse de acuerdo con estas características. Desde este punto de vista, generan inmediatamente incertidumbre a los inversionistas y no garantizan el nivel de estabilidad en las “reglas de juego” que se requiere para comprometer inversiones a largo plazo.

Similares problemas se enfrenta con los acuerdos bilaterales de comercio. En este caso, los países partícipes se otorgan mutuas reducciones arancelarias para promover el comercio entre ellos en ciertos sectores. Uno de los principales problemas de estos acuerdos es que, al involucrar economías con distintas estructuras arancelarias, pueden generar problemas para determinadas actividades en las cuales

los insumos se encuentran con menores tasas arancelarias en el socio comercial. Estos problemas son mayores en la medida que las economías tengan aranceles más altos. Estos acuerdos pueden también originar problemas de desviación comercial. Asimismo, al generar distintos niveles de protección efectiva en determinadas actividades, afectan la neutralidad en la asignación de recursos en las economías. En estos acuerdos, la asignación de recursos se ve nuevamente afectada por criterios altamente subjetivos y arbitrarios, que dependen de factores políticos y de la capacidad de negociación de las partes.

En este sentido, la forma más apropiada de beneficiarse del comercio con otros países es a través de una política de aranceles bajos y uniformes con todos los países. Esta política favorece la integración con el mundo, sin ningún tipo de discriminación, y permite que un país se beneficie libremente del intercambio con todos los países. Las economías de escala, que suelen ser uno de los argumentos que se esgrimen al introducir los acuerdos de integración, pueden ser mejor explotadas en este caso. Esta política es la más clara y transparente para los inversionistas y está menos sujeta a incertidumbres de tipo político, que afectan las inversiones de largo plazo.

#### **4.1.2. Reformas efectuadas**

Una de las primeras acciones realizadas por el gobierno de A. Fujimori al iniciar su primer mandato presidencial, fue disponer la apertura de la economía al comercio e inversión extranjera. Esto supuso, entre otros aspectos, la eliminación de las restricciones al comercio exterior, como las prohibiciones a las importaciones, licencias previas de importación, las cuotas, los monopolios en la comercialización de insumos, los requisitos de registro y un sinnúmero de restricciones fitosanitarias y zoo-sanitarias, que fueron un obstáculo para alcanzar mayores niveles de competitividad y un sustento de corrupción en diversos niveles del



sector público. Estas medidas fueron complementadas con la eliminación de todo tipo de privilegios, sistemas preferenciales y mecanismos discriminatorios, como los monopolios, subsidios y precios artificiales, con el propósito de fomentar la eficiencia y la competencia. En el Anexo N° 01 se detallan las principales medidas de política comercial adoptadas durante el período 1991-1998.

Un aspecto relevante de la reforma comercial, y quizás el elemento más exitoso dentro de los cambios estructurales que se han verificado en la economía peruana a partir de 1990, es la política arancelaria implantada por el gobierno. Como medida inicial se eliminó la dispersión arancelaria existente y se redujo los niveles de las tarifas arancelarias. Así, entre 1991 y 1998, se pasó de una estructura arancelaria de 39 niveles entre 56% y 84% -con un promedio ponderado de 44%- a una estructura de tan sólo 2 niveles (12% y 20%), con un promedio ponderado de 13.1 %.

Un factor importante para la facilitación del comercio exterior fue el desarrollo de un programa de reformas de la Superintendencia Nacional de Aduanas (SUNAD), iniciado en 1991 con el fin de modernizar a esta institución y elevar su eficiencia. Esta reforma convirtió a una de las instituciones públicas más burocráticas y corruptas durante la década de los ochenta en una institución moderna y eficiente.

Dentro de este proceso de reformas, el gobierno ha realizado un continuo esfuerzo por perfeccionar la legislación aduanera, a través de la aprobación de medidas tendientes a la simplificación y agilización de los procedimientos para las operaciones de comercio exterior, con lo cual se redujo el ámbito de control y la discrecionalidad del funcionario aduanero. La reforma permitió disminuir el tiempo de despacho de un promedio de 15 días a 2 horas.

Asimismo, se redujeron los costos y las tarifas en los servicios de comercio exterior gracias a la delegación de responsabilidades al sector privado (agentes de aduana, almacenes aduaneros, bancos). Además, se estableció un procedimiento especial que permite el despacho antes de la llegada de la mercancía al país, lo que supuso una valiosa disminución de costos para los usuarios. Como consecuencia de estas reformas se estima que el costo aduanero de importar un contenedor de 20 pies se redujo de (US\$240 a US\$110 entre 1990 y 1995).

Adicionalmente, se aprobó una serie de medidas que promueven el dinamismo de las exportaciones peruanas. De enorme importancia para la reactivación exportadora peruana han sido la reducción de impuestos y la simplificación tributaria, incluida la eliminación del impuesto a las exportaciones que llegó a representar un costo de US\$55 millones para los exportadores. Se estima que, por concepto de devolución del IGV a los exportadores, éstos recibían en promedio US\$250 millones anuales. Estas medidas tributarias disminuyeron los costos de los productores nacionales y evitaron que compitieran en condiciones desfavorables en el mercado internacional. Cabe señalar que anteriores gobiernos no sólo mantenían altísimas y complicadas estructuras tributarias, sino que gravaban directamente a las exportaciones con impuestos de hasta 17% en el caso de los productos tradicionales.

Igualmente significativo ha sido el establecimiento del sistema simplificado de restitución de derechos arancelarios (drawback), que permite a los exportadores que utilizan insumos importados recibir un 5% del valor FOB de sus ventas al exterior. Esta medida reduce el "sobrecosto" que implica el pago de impuestos a la importación de insumos necesarios para la producción de la oferta exportable. Asimismo, se perfeccionó el régimen de admisión e importación temporal y reposición de mercancías en franquicia. La reforma aduanera, así como el perfeccionamiento del régimen de admisión

temporal, entre otras medidas, ha reducido de manera eficiente los costos de los exportadores peruanos. En el Anexo N° 02 se detallan éstas medidas que buscan fomentar las exportaciones.

#### 4.1.3. Resultados de la Reforma Comercial

La apertura comercial ha sido uno de los principales componentes de las reformas estructurales iniciadas en los noventa. Éstas han permitido una notable recuperación en el crecimiento económico, sustentado principalmente por la inversión privada y el dinamismo de las exportaciones. Así, para el período 1990-1997, la tasa de crecimiento anual superó el 5%, tasa sustancialmente más alta que el promedio de 1% registrado entre 1970-1990.

**Cuadro N° 1**  
**CRECIMIENTO SECTORIAL**  
**(Tasas promedio anual)**

	<b>1990-97</b>	<b>1990-92</b>	<b>1992-97</b>
PBI	5.2%	0.6%	7.0%
Agropecuario	4.9%	-2.5%	7.8%
Pesca	2.2%	1.3%	2.5%
Minería	2.8%	-1.8%	4.7%
Manufactura	5.2%	1.8%	6.6%
Construcción	10.8%	2.0%	14.3%
Comercio	6.2%	1.7%	8.0%
Otros servicios	4.3%	0.9%	5.6%

Fuente: BCRP

El efecto de las reformas en el crecimiento puede verse mas claramente si se excluyen del análisis los primeros años del programa, durante los cuales se eliminaron una serie de distorsiones introducidas bajo el modelo anterior. Así, en el período 1992-1997, la economía peruana creció a una tasa de 7%, promedio anual.

En el Cuadro No. 1 se aprecia cómo la apertura económica y el resto de reformas estructurales permitieron la reactivación de los

principales sectores de la economía. Tras el período de estabilización, el sector agropecuario logró una tasa de crecimiento mayor a la del resto, con lo cual demostró que fue uno de los sectores más afectados por la aplicación del modelo anterior. La apertura comercial permitió tasas de crecimiento industrial mayores a las registradas durante el período de sustitución de importaciones. La tasa de crecimiento del sector manufacturero entre 1990 y 1997 fue mayor al 5% promedio anual, cifra que llegó al 6,6% si observamos el período 1992-1997.

En el Cuadro No. 2 se puede apreciar cómo la apertura comercial ha posibilitado el incremento de la participación porcentual del sector transformador en la economía peruana. Así, tras dos décadas de contracción de las actividades transformadoras en la estructura productiva peruana, durante los siete años (1990-1997), se incrementaron significativamente la participación del sector de transformación en el PBI.

**Cuadro N° 2**  
**COMPOSICIÓN DEL PBI POR GRANDES SECTORES**  
**(Estructura porcentual)**

	<b>1990</b>	<b>1992</b>	<b>1997</b>
Total	100.0	100.0	100.0
Extractivo	24.2	23.2	22.3
Transformación	28.1	28.8	31.2
Servicios	47.7	48.0	46.5

Fuente BCRP.

Al reducir el nivel y dispersión arancelaria, junto a otras medidas de protección, el aparato productivo peruano pudo acceder a bienes y servicios necesarios para incrementar su nivel de productividad. Asimismo, los consumidores vieron incrementado su nivel de vida al reducirse los precios de los bienes de consumo importados, debido no sólo a la nueva política arancelaria, sino también a la eliminación de prohibiciones y monopolios en la importación y comercialización de alimentos y otros productos. Esto también posibilitó una disminución en

el costo real de la mano de obra, e hizo más aun eficiente el proceso productivo. En el cuadro N° 3, se aprecia como, tras la liberación del comercio, la economía peruana ha podido incrementar su abastecimiento de productos del exterior.

**Cuadro N° 3**  
**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES**  
**(Crecimiento promedio anual)**

	<b>1990-97</b>	<b>1990-92</b>	<b>1992-97</b>
Exportaciones	8.2%	5.3%	9.3%
Importaciones	11.5%	10.9%	11.8%

Fuente BCRP

Esta misma reducción en los costos de abastecimiento externo, junto al ingreso de inversión extranjera, ha permitido la dinamización del sector exportador. En términos reales, las exportaciones han crecido a un nivel superior al del resto de la economía, muy por encima de las tasas registradas en el período 1970-1990. Cabe destacar que las exportaciones no tradicionales mostraron un importante dinamismo en el período 1993-1997, con un crecimiento promedio de 16.2% lo que refleja los importantes avances en términos de competitividad internacional de la economía peruana.

**Cuadro N° 4**  
**EXPORTACIONES**  
**(US\$ millones y porcentaje)**

Año	Tradicionales		No tradicionales	
	Monto	Crecimiento	Monto	Crecimiento
1991	2,359	4.43%	994	0.51%
1992	2,562	8.62%	966	-2.825
1993	2,318	9.52%	1,016	5.18%
1994	3,162	36.415	1,215	19.59%
1995	3,990	26.19%	1,445	18.93%
1996	4,213	5.59%	1,590	10.03%
1997	4,692	11.37%	2,043	28.49%

Fuente BCRP.

A pesar de las elevadas tasas de crecimiento registradas por las exportaciones, la economía peruana ha experimentado un déficit en la balanza comercial y en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Al respecto cabe recordar que la meta principal de la política comercial no debía ser el mantenimiento de un superávit en la balanza comercial. Por el contrario, las economías que inician su proceso de crecimiento muestran un déficit en cuenta corriente que refleja las mayores inversiones que requiere llevar a cabo para modernizar su aparato productivo y la importación de insumos para la reactivación económica. Este proceso puede ser insostenible en el largo plazo cuando la inversión es improductiva y realizada en un ambiente poco competitivo, como fue el caso de la economía peruana durante los años de Política de Sustitución de Importaciones, pero es saludable cuando tiene lugar dentro de una economía de mercado, sin distorsiones en el sistema de precios.

Lo importante debe ser mantener un ambiente propicio para la inversión extranjera y que la magnitud del déficit no sea excesiva en relación a la cantidad de pago futura de la economía. En el caso peruano, puede verse que han existido algunos años –como 1995- en los que dicho déficit se elevó significativamente, pero que fueron seguidos por una inmediata tendencia creciente. Otros factores que demuestran la salud del proceso de crecimiento peruano son la composición de la inversión extranjera (con más del 80% en capitales de largo plazo) y la estructura de las importaciones que, como se aprecia en el Cuadro No. 5 incluyen en su mayoría importación de insumos y bienes de capital para el proceso productivo.

Esto ha contribuido que el crecimiento en las importaciones sea seguido de manera similar por el crecimiento en las exportaciones. El dinamismo en ambas, importaciones y exportaciones, permitió que el sector de comercio exterior llegue a representar un 30% del PBI, tras haber representado tan sólo un 25% en 1990. Por lo general, se sugiere que una economía pequeña como la peruana debe contar con un sector externo que equivalga a 40% del PBI, para incrementar adecuadamente su productividad.

Otro de los problemas estructurales del Perú, cuya evolución está netamente ligada a la definición del modelo comercial, es el centralismo económico. Si un país decide implantar un modelo comercial hacia adentro, las fuerzas del mercado harán que la producción se oriente a las únicas zonas en las que se podrán aprovechar economías de escala. Al aplicarse tal régimen comercial en el Perú, las mayores empresas se fueron instalando en Lima, junto con sus proveedores y con población directa e indirectamente empleada. De esta forma, en 1990, cerca de la mitad de la producción se encontraba localizada en Lima, mientras que alrededor de un tercio de la población vivía en esa ciudad, esto a pesar de una serie de políticas de distorsión de precios en supuesto beneficio de las ciudades fuera de Lima.

**Cuadro N° 5**  
**COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES**  
**(Estructura porcentual)**

	<b>1990-97</b>	<b>1997</b>
Bienes de consumo	22.1	22.3
Insumos	42.1	40.2
Bienes de capital	30.1	32.9
Otros bienes	5.7	4.6

Fuente BCRP

**Cuadro N° 6**  
**COMPOSICIÓN REGIONAL DEL PBI**  
**(Estructura porcentual)**

	<b>1990</b>	<b>1992</b>	<b>1996</b>
PBI	100.0%	100.0%	100.0%
Lima y Callao	47.7%	47.9%	44.2%
Resto del país	52.3%	52.1%	55.8%

Fuente BCRP

Al modificarse la orientación del modelo comercial, el desarrollo económico ya no está supeditado al tamaño de los mercados internos, sino a la existencia de actividades mundialmente competitivas en todo el país. Así, las actividades exportadoras suelen dispersarse por casi todo el territorio, con enormes beneficios redistributivos. En el Cuadro No. 6 se puede apreciar cómo, durante los primeros años del despegue económico, Lima se vio reducida su participación en la producción nacional de 47.9% en 1992, a 44.2% en 1997. Similares resultados se han observado en países como Chile, que cambiaron su orientación comercial de adentro hacia fuera. Sin embargo, hay que tener claro que una descentralización económica sostenida depende también de una adecuada provisión de infraestructura y servicios públicos en las distintas regiones. En este sentido, para lograr una mayor descentralización económica es indispensable promover una mayor participación privada en la inversión en infraestructura, que permite a las distintas regiones emplear sus factores productivos e integrarse al resto de la economía y al comercio mundial. De esta forma se podrá generar mayores niveles de empleo, y lograr una mejora continua de los niveles de ingreso de la población de estas regiones, así como una disminución de los niveles de pobreza.

#### **4.1.4 Conclusiones**

Hasta el año 1990, la política comercial peruana se caracterizó por su elevado nivel de proteccionismo y sesgo anti-exportador, con una proliferación de prohibiciones y restricciones a las importaciones, medidas de promoción selectiva a determinadas actividades económicas y una estructura arancelaria con 39 tasas que fluctuaban entre 10% y 84%. Estas políticas, conjuntamente con la inestabilidad macroeconómica y el excesivo intervencionismo estatal, fueron la principal causa de la grave crisis económica que afectó a la economía peruana a fines de la década de los ochenta.



En 1990 se inicia una profunda reforma comercial orientada a integrar la economía peruana a la economía mundial, elevar la eficiencia en la asignación de recursos y crear las condiciones para el crecimiento sostenido del producto y del empleo sobre la base del aprovechamiento de las ventajas comparativas del país. Estas reformas se basaron en el principio de que una economía pequeña como la peruana necesita una mayor apertura comercial para incrementar su productividad y acceder a los avances e innovaciones que se producen en el nivel internacional.

Las reformas efectuadas eliminaron todas las prohibiciones y restricciones al comercio así como las políticas de promoción selectiva de sectores económicos, con el fin de erradicar la intervención del Estado en la asignación de recursos. Se estableció una estructura arancelaria de baja dispersión, con dos niveles de 25% y 15% que, posteriormente, se redujeron a 20% y 12%, respectivamente. Únicamente en el sector agrícola se mantuvo un esquema de protección a través de sobretasas a la importación. Estas medidas fueron complementadas con una reforma aduanera que elevó significativamente la eficiencia del despacho mediante la simplificación de procedimientos y la delegación de funciones al sector privado.

Los efectos de la apertura comercial sobre la economía han sido sumamente positivos. Durante el periodo 1993-1997 se observó un crecimiento del producto del 7% y una expansión de las exportaciones de 8%, con un incremento del 14% de las actividades no tradicionales

A partir de 1998, la economía peruana se vio afectada por los efectos del fenómeno del “El niño” y la crisis financiera internacional. Estos eventos han puesto de manifiesto la falta de flexibilidad de la economía peruana para adaptarse a estos “shocks” externos, así como la debilidad y falta de competitividad del aparato productivo nacional. Para facilitar el ajuste de la economía peruana a las nuevas condiciones internacionales se requirió

profundizar la reforma comercial, para lo cual se debió establecer un cronograma de reducción del nivel y dispersión del arancel, con el fin de lograr un arancel “flat” de 5% en el año 2005. Asimismo, era imprescindible eliminar todos los mecanismos de protección aun vigentes en el agro, que inhiben la inversión privada en este sector y el desarrollo de productos en los que el Perú es competitivo en el nivel internacional. Igualmente tenía que eliminarse los mecanismos de promoción selectiva de actividades específicas y regiones, como los CETICOS, y priorizarse la eliminación de sobrecostos y “cuellos de botella” originados por el Estado, que afectan el desarrollo de la actividad económica en general. Finalmente, el Perú debe continuar un proceso de apertura e integración con países y “bloques comerciales” que muestren un claro compromiso con la apertura comercial e integración con el mundo, respetando los lineamientos básicos del modelo comercial peruano.

#### **4.1.5 El nuevo enfoque de la Política Comercial Peruana**

Como hemos visto, la política comercial peruana en los últimos 30 años ha dado muchos giros y ha estado lejos de tener una orientación común. Por el contrario, hemos migrado de un esquema promotor de ciertas industrias- con mayor o menor énfasis- a un diseño de política comercial donde se apuesta por un mayor integración con el mundo. No obstante, en el camino las presiones para reversiones parciales y puntuales de la política arancelaria y para-arancelaria han tenido su impacto. De manera, no podemos mostrar una reducción persistente en el promedio y en la dispersión de las tasas arancelarias.

Nuestra integración con el mundo debería tratar de darse en un marco multilateral, como la ronda de DOHA. Lamentablemente las negociaciones multilaterales corren a velocidades muy lentas, el Perú haría mal en solo apostar por ese camino. Personas tan entendidas como Jagdish Bhagwati, que defienden el comercio libre como primera elección, reconocen que los países no pueden y no deben esperar a integrarse a través de una estrategia que solo mire el marco multilateral de las

negociaciones. Si el país ya tiene una política de aranceles bajos, puede y debe buscar tener acuerdos bilaterales con sus socios comerciales más importantes. Por ello era necesario plantear el TLC con los Estados Unidos como primer paso hacia una verdadera definición de la política comercial peruana. Esta “definición” consistiría en dejar de lado a la CAN y enfocarse en conseguir acuerdos de libre comercio con los principales socios comerciales.

La finalización de las preferencias del ATPA, y su posterior extensión a las prendas de vestir, hizo que la importancia de contar con un acceso preferencial aun mercado del tamaño del estadounidense se incrementara significativamente. Una de las tareas más complicadas para un gobierno es tomar decisiones cuando hay gran incertidumbre sobre cual será el resultado de las nuevas políticas. Es más, muchas veces esa incertidumbre se torna en inacción. En ese sentido, el Perú ha tenido la enorme ventaja de observar un experimento de laboratorio antes de tomar una decisión con respecto al TLC con los Estados Unidos.

El despegue de nuestras exportaciones, el desarrollo de productos que jamás imaginamos que finalmente atenderían la demanda mundial son los resultados logrados a partir del ATPDEA ¿se puede seguir dudando de la necesidad de tener un acceso permanente a los mercados de las economías más dinámicas en el mundo?. Habiendo firmado ya el tratado de libre comercio con los Estados Unidos, que haría permanente los beneficios que la ATPDEA hoy otorga de manera transitoria y unilateral, resulta de particular interés cuantificar estos impactos derivados del incremento de las exportaciones que entraron al mercado estadounidense bajo estas preferencias, así como analizar sus características en cuanto a las principales industrias beneficiadas, la concentración regional, entre otras.

## **4.2. El Tratado de Libre Comercio entre PERÚ – EE.UU.**

### **4.2.1 Antecedentes al inicio de las negociaciones**

La aprobación de la Ley de la Autoridad de Promoción del Comercio (ATPA, por sus siglas en inglés) de 2002, que sucede al procedimiento de "fast track" (vía rápida), aporta una mayor previsibilidad a las negociaciones comerciales de los Estados Unidos. En este marco el Congreso, una vez llegado el momento de examinar la legislación con vistas a un nuevo acuerdo comercial, puede aprobar o rechazar la legislación pero tiene que hacerlo sin presentar enmiendas y dentro de un plazo determinado.

#### **Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga – ATPDEA**

La Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés) anteriormente conocida como la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) fue promulgada por el Presidente George Bush el 6 de agosto de 2002. Esta ley constituye un régimen de excepción del pago de aranceles otorgados unilateralmente por Estados Unidos a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Su objeto es renovar los beneficios del ATPA, que vencieron el 4 de diciembre del 2001, hasta el 31 de diciembre del 2006 y extender las preferencias comerciales al sector de prendas de vestir (que anteriormente no se acogía al beneficio). Esta concesión unilateral apunta a promover las exportaciones de la región andina mediante el establecimiento de un mercado preferencial capaz de generar fuentes de trabajo alternativas y el apoyo a la sustitución del cultivo ilícito de la hoja de coca y en la lucha contra el narcotráfico.

#### **Tratado de Libre Comercio – TLC**

El 18 de noviembre de 2003, el Representante Comercial de Estados Unidos, embajador Robert Zoellick, anunció la intención del Poder Ejecutivo de los Estados Unidos de iniciar negociaciones con Colombia y Perú así como con Ecuador y Bolivia. Las negociaciones empezaron el 18

de Mayo del 2004 en Colombia con aquellos países que se encuentren preparados. Para Estados Unidos, un TLC con el bloque andino, significa la ampliación de la lista de países en el hemisferio con los cuales Estados Unidos mantiene Tratados de Libre Comercio y, en ese sentido, complementa y fortalece el objetivo de culminar la negociación para establecer un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

### **Primera Ronda de Negociaciones (Cartagena, Colombia)**

La primera ronda de negociación del TLC se llevó a cabo en Cartagena los días 18 y 19 de Mayo, y en ella se establecieron las reglas de juego para la negociación del TLC. Además de otros aspectos organizativos y logísticos, en ella se definió el número de grupos temáticos de negociación y el calendario de las próximas rondas. Asimismo, la Ronda de Cartagena permitió conocer las posiciones oficiales iniciales de cada uno de los países participantes. A dicha Ronda, además de Colombia, Ecuador, Estados Unidos y Perú, asistió Bolivia en calidad de observador.

#### **4.2.2 Importancia del TLC**

El Perú posee una economía pequeña, y por ello su desarrollo sostenido depende del crecimiento de su comercio exterior, es decir, del acceso de sus exportaciones a mercados cada vez más amplios. El Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos ofrece la oportunidad de vender nuestros productos a un mercado con un poder de compra 180 veces mayor que el peruano.

Los hechos nos indican que el Perú se encuentra en una posición comercial y productivamente expectante, a la que puede sacarle provecho desde hoy: este año superará los 10 mil millones de dólares en exportaciones y posiblemente los 1.000 millones de dólares en productos agrícolas.

Con la firma del TLC, el Perú ha dado un paso decidido hacia una verdadera expansión exportadora, pues a través de él puede obtener el combustible necesario para proporcionarle a los productores y a la

industria nacional los mercados externos que requieren para expandirse.

Con los TLC ganan especialmente los países pequeños, y particularmente su agricultura e industria. Estados Unidos es mucho más grande que el Perú, pero esa es una característica que juega a nuestro favor, porque poseemos un mercado pequeño con un bajo poder de compra, mientras que nosotros, con sólo penetrar 0,1% más de su mercado, con productos en los que tenemos ventajas, incrementaríamos nuestro PBI en 4%.

Según la experiencia de otros países, el significativo potencial exportador del Perú y su evolución exportadora reciente, el TLC con Estados Unidos representará más exportaciones, más empresas exportadoras (mayormente pequeñas), más empleos mejor pagados y mayor diversificación de la oferta exportable.

Sin embargo, el TLC no conlleva beneficios automáticos. Por ello, al negociarlo, es necesario adecuar tanto la institucionalidad pública como la privada a los desafíos de una economía abierta y global. Los sectores público y privado tienen que continuar haciendo su tarea para superar los problemas estructurales del país y elevar la competitividad de las empresas con el fin de maximizar los beneficios potenciales del TLC.

#### **4.2.3 Objetivos generales del TLC**

El TLC consolida el acceso preferencial del Perú a la economía más grande del mundo, lo que le permite ganar competitividad frente a otros países que no gozan de preferencias similares y ponerse en igualdad de condiciones frente a aquellos que sí gozan de ellas. Un propósito en las negociaciones -que incluyen todos los aspectos de la relación económica bilateral- es obtener un acuerdo equilibrado e integral que beneficie el desarrollo de las cadenas productivas de la economía.

- Garantizar el acceso preferencial permanente de las exportaciones peruanas a la economía más grande del mundo, haciendo vinculantes y permanentes en el tiempo las que en el ATPDEA son

preferencias unilaterales, temporales y parciales.

- Incrementar y diversificar las exportaciones, eliminando distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras para-arancelarias y teniendo en cuenta el nivel de competitividad del país para la definición de plazos de desgravación.
- Atraer flujos de inversión privada nacional y extranjera, propiciando el desarrollo de economías de escala, un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos.
- Contribuir a mejorar calidad de vida de las personas a través del acceso del consumidor a productos más baratos y de mayor calidad y variedad, la expansión de la oferta de empleo, el incremento de los salarios reales en el sector exportador.
- Establecer reglas claras y permanentes para el comercio de bienes y de servicios y para las inversiones, que fortalezcan la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales en el país.
- Crear mecanismos para defender los intereses comerciales peruanos en Estados Unidos y definir mecanismos claros, transparentes y eficaces para resolver posibles conflictos de carácter comercial que puedan suscitarse.
- Reforzar la estabilidad de la política económica y de las instituciones, así como mejorar la clasificación de riesgo del Perú, lo que contribuirá a rebajar el costo del crédito y a consolidar la estabilidad del mercado de capitales.
- Reducir la vulnerabilidad de la economía a crisis financieras externas e incrementar la estabilidad de nuestros indicadores macroeconómicos, al estrechar vínculos con las tendencias de una de las economías más estables del mundo.
- Elevar la productividad de las empresas peruanas, al facilitarse la adquisición de tecnologías más modernas y a menores precios, que promueven la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado.

#### 4.2.4 Generalidades del Socio Comercial: EEUU

Estados Unidos	2003	% mundial
Población - millones de habitantes	288	4.6
PBI per cápita - US\$	35,400	Puesto 2
PBI nominal - miles de millones US\$	10,450	21.3
Exportaciones - miles de millones US\$	724	9.7
Importaciones - miles de millones US\$	1,305	16.8
Stock IED en el exterior - miles de millones US\$	1,501	21.9

Fuente: Organización Mundial de Comercio, Fondo Monetario Internacional.

#### **Población y Mercado**

Estados Unidos constituye la principal economía en el mundo con un PBI de US\$ 10.45 millones de millones (175 veces la economía peruana). Su población asciende a 288 millones de habitantes (11 veces la población peruana) y cuenta con un ingreso anual por habitante de US\$ 35,400 (17 veces el peruano) y un mercado equivalente a 170 veces el Perú.

#### **Actividad Económica**

La actividad económica está concentrada en el sector servicios (80% del PBI total), el sector industria (18%) y agrícola (2%). En el 2003, Estados Unidos fue el principal país importador en el mundo al registrar US\$ 1.3 millones de millones (17% del total mundial). Canadá, China y México fueron sus principales proveedores de mercancías al concentrar el 18%, 12% y 11% respectivamente. El Perú ocupó el puesto 52 con el 0.19%. En el 2002, Estados Unidos mantuvo un stock de inversión extranjera en el exterior ascendente a US\$ 1.5 millones de millones, que representan el 22% de todas las inversiones en el mundo.

#### **Relación Económico – Comercial con el Perú**

Estados Unidos es el primer socio comercial del Perú (26% en exportaciones y 19% en importaciones). La balanza comercial presenta en los últimos años un superávit favorable al Perú como consecuencia del sostenido incremento de las exportaciones, que en el 2003 totalizaron



US\$ 2,450 millones, y por la disminución de las importaciones, que alcanzaron US\$ 1,950 millones en el mismo año. En el caso del agro, Estados Unidos constituye el primer mercado de destino al concentrar el 32% de nuestras exportaciones, mientras que en el caso de las confecciones representa el 77% del valor total exportado. Además, Estados Unidos es una fuente importante de inversión extranjera para el país. Entre 1994 y el 2001, el stock de IED registrada estadounidense en el Perú creció de US\$ 754 millones a más de US\$ 1,960 millones, lo que representa una expansión de 160% en tan sólo siete años.

### Importancia de las Exportaciones para la Economía Peruana

En los últimos 10 años, las exportaciones peruanas han crecido a un ritmo promedio anual de 10,2%, muy por encima del 3% al que ha crecido la economía nacional. Consecuentemente, entre 1993 y el 2003, la participación de las exportaciones en el PBI se elevó de 9,7% a 14,7% y las exportaciones de bienes pasaron de 147 dólares a 330 dólares per capita.



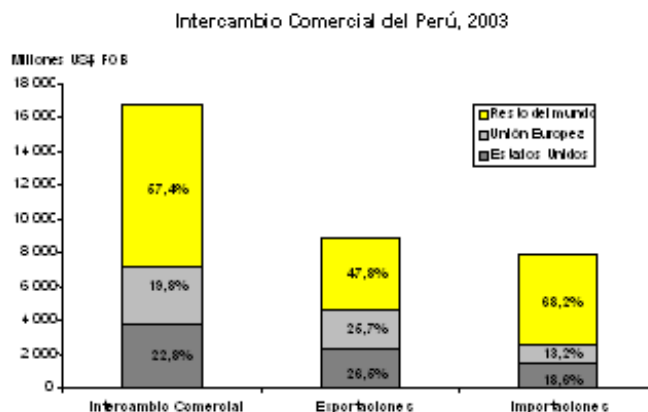
*Fuente Banco Central de Reserva de Perú.*

*Elaboración Ministerio de Comercio Exterior y Turismo*

### Estados Unidos como Socio Comercial del Perú – 2003

Estados Unidos es nuestro principal socio comercial, al concentrar el 22,8% del intercambio comercial peruano en el 2003 (3.809 millones de dólares). Ese año, el mercado norteamericano absorbió el 26,5% de las exportaciones peruanas y abasteció el 18,5% de las importaciones

peruanas, lo que significa que el Perú vendió a Estados Unidos más de lo que le compró.

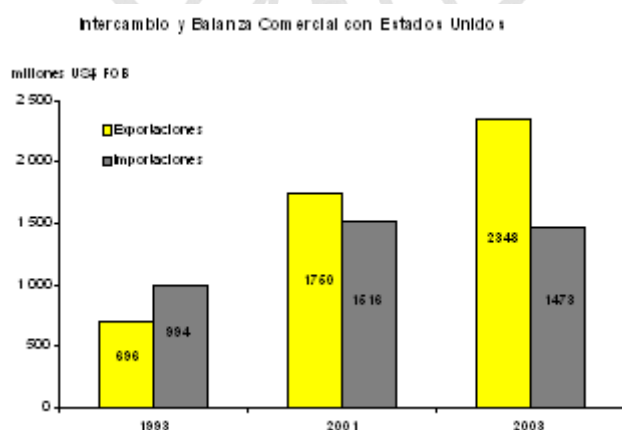


*Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.*

*Elaboración: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo*

### Intercambio y Balanza Comercial con Estados Unidos

En el período 1993-2003, el intercambio comercial del Perú con Estados Unidos creció 126%, mientras el saldo de la balanza comercial pasó de ser deficitario en 299 millones de dólares a superavitario en 875 millones de dólares. En los últimos 10 años, el crecimiento promedio anual de las exportaciones (12,9%) fue considerablemente mayor al de las importaciones (4,0%), en gran parte como reflejo del impacto positivo del ATPA/ATPDEA sobre el sector exportador.



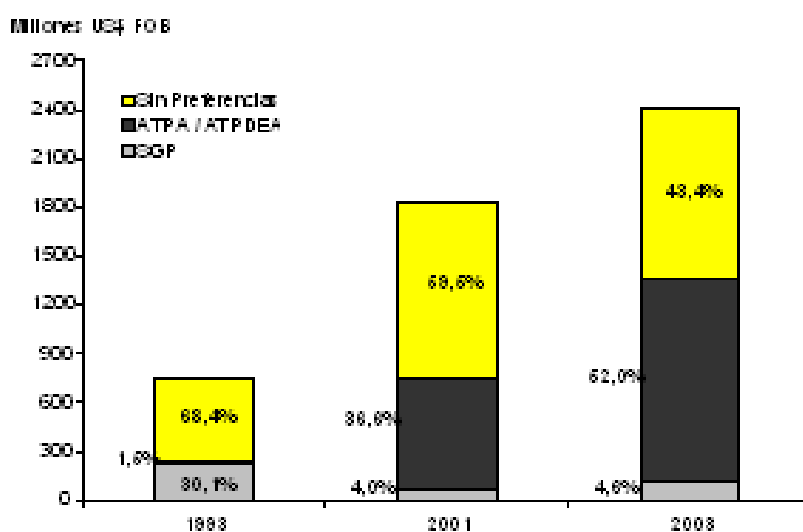
*Fuente Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.*

*Elaboración Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.*

### Exportaciones a Estados Unidos según Tratamiento al Ingreso

El acceso preferencial a través del ATPA (1993) / ATPDEA (2001) fue fundamental para la penetración de las exportaciones peruanas al mercado norteamericano. Mientras que en 1993 sólo 31,6% del valor exportado explotaba sistemas de preferencias, en el 2003 esa cifra llegó a 56,6%. Entre esos mismos años, las exportaciones totales a dicho país se multiplicaron por 3,4.

Exportaciones Peruanas a Estados Unidos según Tratamiento al Ingreso

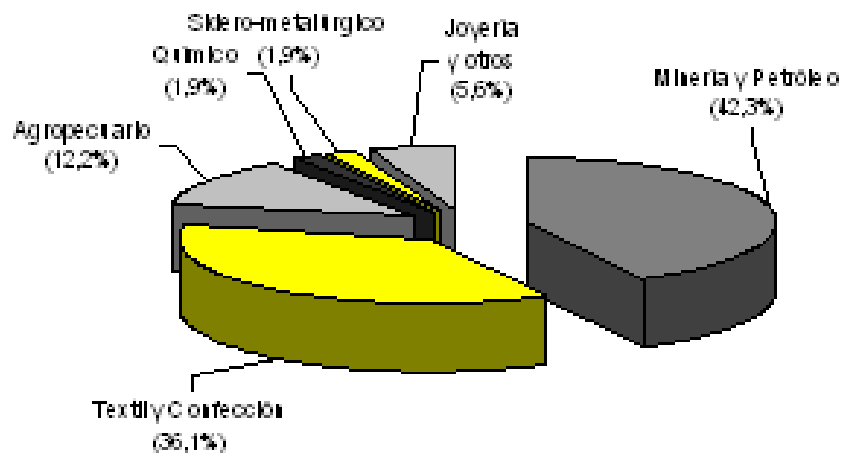


Fuente United States International Trade Commission.  
Elaboración Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

### Sectores Beneficiados por el ATPDEA

En el primer año del ATPDEA, los sectores más beneficiados con su aplicación fueron minería y petróleo (42,3%), textil – confecciones (36,1%) y agropecuario (12,2%). Las confecciones de punto de algodón lideran la lista de los principales 15 productos no tradicionales más beneficiados por el ATPDEA en el 2003, en la cual también se encuentran productos agropecuarios, como espárragos, mangos y cebollas, y de joyería de oro. Con el TLC el Perú tiene la oportunidad de consolidar y ampliar el acceso preferencial de los productos peruanos.

## Composición de las Exportaciones a Estados Unidos bajo el ATPDEA, 2003



*Fuente United States International Trade Commission.*

*Elaboración Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.*

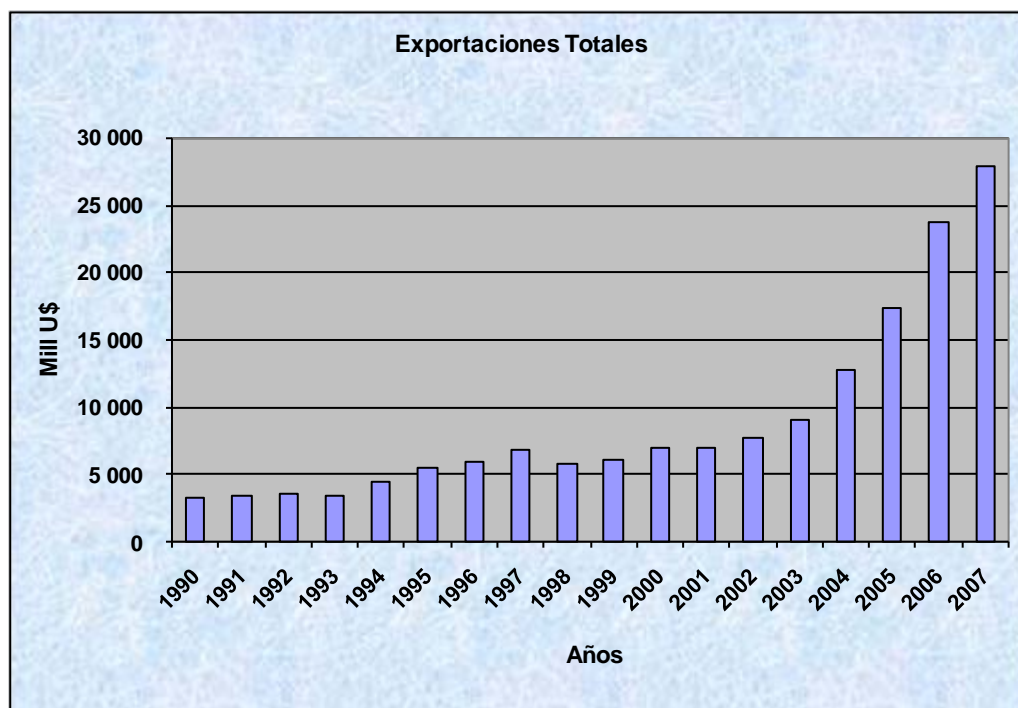
### 4.3. Volumen de las exportaciones e importaciones, Situación actual del Sector Textil, La Economía Peruana frente a la Crisis Internacional y su repercusión en el Sector Textil - Confecciones a un año de vigencia del TLC con EE.UU.

#### 4.3.1 Volumen de Exportaciones e importaciones y la Balanza Comercial

En el **grafico N° 1**, se muestra las exportaciones alcanzadas desde 1990 al año 2007. El año 1990 se tuvo una exportación por US\$ 3280 millones, luego en 1991 las exportaciones llegaron a US\$ 3393 millones, hubo un ligero incremento de las ventas externas de productos peruanos que se experimentó, en 1992 las exportaciones crecieron US\$ 3578 millones siendo 5 % mayor con respecto al año anterior, no obstante la evolución negativa de las cotizaciones internacionales, en 1993 las exportaciones ascendieron a US\$3 385 millones, nivel inferior en 0.6 % al registrado el año anterior, en 1994 las exportaciones alcanzaron US\$ 4 424 millones,

monto superior en 30% a US\$ 1 859 millones, al año precedente, como se tiene dicho, durante el año 1995 las exportaciones sumaron US\$5 491 millones lo que, significó un incremento de 22% (US\$ 1 002 millones) respecto del monto alcanzado el año anterior, el año 1996 las exportaciones totalizaron US\$5 878 millones, mayores en US\$306 millones 6 por ciento a las del año anterior, en 1997 las exportaciones totalizaron US\$ 6825 millones, mayores en US\$ 916 millones con respecto al año anterior, en 1998 las exportaciones sumaron US\$ 5 757 millones, 22% menores a las registradas durante 1997, en 1999 las exportaciones sumaron US\$ 6 088 millones, US\$ 331 millones (12 %) por encima de lo registrado en 1998, en el año 2000, el valor de las exportaciones alcanzó los US\$ 6 955 millones, mayor en US\$ 867 millones (15%) al de 1999, en el 2001, las exportaciones fueron US\$ 7 026 millones, mayores en US\$ 71 millones (1%) a las del 2000, básicamente por la evolución de las exportaciones no tradicionales que se incrementaron en US\$ 137 millones (7%), ya que las exportaciones tradicionales se redujeron en US\$ 78 millones (2%), el 2002 las exportaciones fueron de US\$ 7, 714 millones, superiores en US\$ 688 millones (9%) a las del 2001, en el 2003 las exportaciones totalizaron US\$ 9 091 millones, mayores en US\$ 1 377 millones (16%) respecto al año 2002, en el 2004 las exportaciones totalizaron US\$ 12 809 el crecimiento del volumen de exportación fue de 15 %, el 2005. Las exportaciones sumaron US\$ 17 368 millones durante 2005, cifra superior en US\$ 4 559 millones a la alcanzada en 2004, en el 2006 las exportaciones totales llegaron a un nivel récord de US\$ 23 830 millones, cifra superior en US\$ 6 462 millones a la alcanzada en 2005, impulsadas por el alza de los precios de las materias primas en el caso de las exportaciones tradicionales y por un mayor volumen exportado en el caso de los productos no tradicionales, en el 2007 las exportaciones de bienes sumaron US\$ 27 882 millones, lo que representó un aumento de 17.5% respecto a 2006. Ello se explicó tanto por mayores precios en 14% como por aumentos en los volúmenes exportados en 3.3%.

**Grafico N°1**

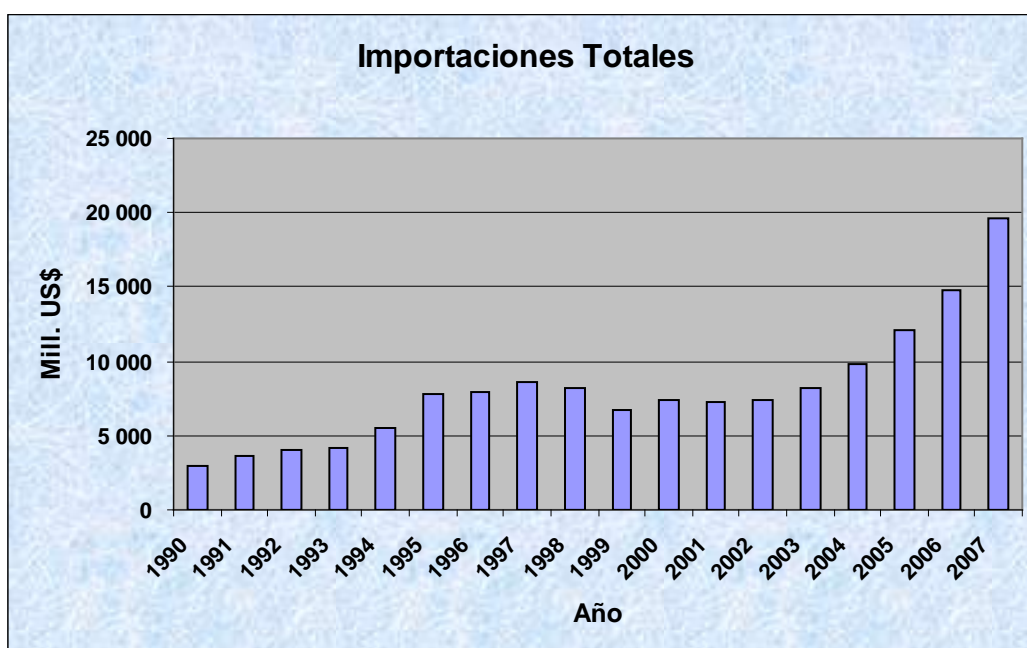


Fuente: BCRP

En el **grafico N° 2**, se muestra las importaciones desde 1990 donde se incrementa en 26 %, ascendiendo a US\$ 2 921,9 millones, el valor de las importaciones en 1991 se incrementó en 21%, ascendiendo a US\$ 3595,3 millones. Ello debido principalmente a la profundización del proceso de apertura comercial emprendido desde agosto de 1990 y a la reevaluación real del tipo de cambio, el valor de las importaciones en 1992 ascendió a US\$ 4001,4 millones, nivel 16 % superior al del año anterior, en 1993 el valor de las importaciones ascendió a US\$ 4160,4 millones. nivel ligeramente menor (0.2 % ) al año anterior, en 1994 las importaciones ascendieron a US\$ 5499,2 millones nivel superior en US\$ 1 338,8 millones (38.6 %) al del año precedente, en 1995 las importaciones totalizaron US\$ 7 732,9 millones, superando en US\$ 2 233,1 millones (39 %) el resultado de 1994 la evolución que estuvo asociada al crecimiento de la demanda interna en particular de la inversión y del consumo privados, durante 1996 las importaciones fueron US\$ 7864,2 millones, superiores en US\$ 131,3 millones (1.8 %) a las del año pasado, durante 1997 las

importaciones totalizaron US\$ 8535,5 millones mayores en US\$ 671, 3 millones (8%) a las de 1996, durante 1998 las importaciones totalizaron US\$ 8218,7millones, menores en US\$ 316,8 millones (4%) a las de 1997, durante 1999 las importaciones totalizaron US\$ 6710,5 millones, inferiores en US\$ 1 508,2 millones (18%) a las de 1998, asociadas a la menor demanda interna, durante el 2000 las importaciones totalizaron US\$ 7357,6 millones, mayores en US\$ 647,1 millones (9 por ciento) a las de 1999, en el año 2001 las importaciones totalizaron US\$ 7204,5 millones, nivel menor en US\$ 153.1 millones (2%) al del 2000, asociado al escaso dinamismo de la actividad económica y particularmente de la inversión privada, el 2002 Las importaciones totalizaron US\$ 7392,8 millones, nivel mayor en US\$ 188,3 millones (2%) al del 2001, en el 2003 las importaciones alcanzaron los US\$ 8204,8 millones, mayores en US\$ 812 millones (11%) a las de 2002, en el 2004 las importaciones registraron US\$ 9804,8 un aumento de 19 por ciento respecto al 2003, lo cual reflejó tanto el mayor nivel de actividad económica como los mayores precios de combustibles y alimentos, por su parte durante 2005, las importaciones registraron un crecimiento de US\$ 12081,6 millones, siendo un 23.2% respecto al 2004, en 2006 el mayor dinamismo de la actividad económica se reflejó en general en una mayor demanda de bienes importados las cuales aumentaron de US\$ 12 081,6 millones a US\$ 14844,1millones en 2006, lo que representó un incremento de 23% en el periodo, del cual, 15% se explica por el aumento en el volumen. Para el año 2007 las importaciones crecieron de US\$ 14,844 millones en 2006 a US\$ 19,595 millones (31.8%). Este dinamismo se explicó tanto por mayores volúmenes, asociados con la mayor actividad económica, como por los incrementos en precios de insumos para la elaboración de alimentos y combustibles.

**Grafico N° 2**



Fuente: BCRP

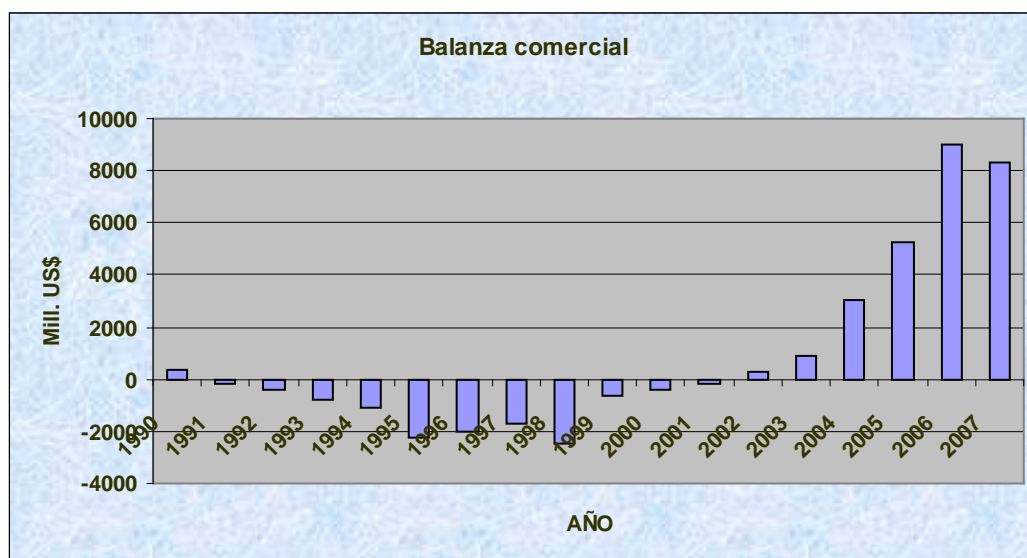
En el **grafico N° 3**, se muestra desde 1990 la Balanza Comercial que registró un superávit de US\$ 358 millones, menor en US\$ 806 millones al de 1989, debido principalmente al incremento en las importaciones. En 1991 la evolución del sector externo estuvo determinada fundamentalmente por la liberalización cambiaria y financiera, la profundización de la apertura comercial y el proceso de reintegración del Perú a la comunidad financiera internacional, el saldo del comercio exterior de bienes mostró un cambio de tendencia con relación al año precedente, que se tradujo en la acumulación de un déficit de US\$ 202 millones. En 1992 el saldo del comercio exterior de bienes mantuvo la tendencia deficitaria US\$ 423 millones que empezó en el tercer trimestre del año anterior, debido al sostenido crecimiento de las importaciones, en 1993 el saldo de la balanza comercial fue deficitario en US\$ 776 millones. lo que representa un incremento de 2.1% respecto al déficit del año anterior, en 1994 el déficit de balanza comercial fue de US\$ 1075 millones, significativamente superior al saldo del año anterior y se explico por un aumento de las importaciones mayor al registrado por las exportaciones, para 1995 la balanza comercial fue negativa en US\$



2241 millones. Déficit mayor en 17 por ciento al registrado en 1994, en 1996 El déficit de la balanza comercial disminuyó en US\$ 1987 millones en relación al obtenido en 1995, en 1997 el déficit de la balanza comercial fue de US\$ 1711 millones, inferior en 13 por ciento al de 1996, durante 1998 las cuentas externas estuvieron afectadas por la crisis asiática, que se inició a fines de 1997, la presencia del Fenómeno del Niño y la crisis rusa. El déficit comercial fue de US\$ 2462 millones, mayor en 43 por ciento al de 1997, en 1999 el déficit comercial fue de US\$ 623 millones, menor en 75 por ciento al de 1998, en 2000 el déficit en la cuenta corriente de la balanza comercial fue US\$ 623 millones, para el 2001 El déficit comercial fue US\$ 179 millones, el 2002 la balanza comercial tuvo un saldo positivo, por primera tuvo un superávit de US\$ 321 millones; la mejora de la balanza comercial, la cual registró un saldo positivo por segundo año consecutivo.

La Balanza Comercial registró un superávit de US\$ 886 millones en el año 2003, debido al incremento en las exportaciones, para el año 2004 El superávit de US\$ 3 004 millones de la balanza comercial fue mayor en US\$ 218 millones al logrado el año 2003. El crecimiento de las exportaciones ha hecho posible que se registre superávit comerciales desde 2002. en el 2005 el superavit fue de US\$ 5286 millones, en el 2006 Los elevados niveles de precios que mantuvieron nuestras materias primas en los mercados internacionales durante el año y los mayores volúmenes de exportación de productos no tradicionales fueron factores fundamentales para alcanzar el superávit comercial récord de US\$ 8986 millones mayor en US\$ 3 700 millones con respecto al registrado el año anterior, el cual fue equivalente a 9,6 por ciento del PBI, alcanzando un récord histórico, en 2007 el superávit comercial totalizó US\$ 8287 millones, ligeramente inferior al de 2006 (US\$ 8986 millones) debido a que el dinamismo de las importaciones fue mayor al de las exportaciones.

**Grafico N° 3**



Fuente BCRP

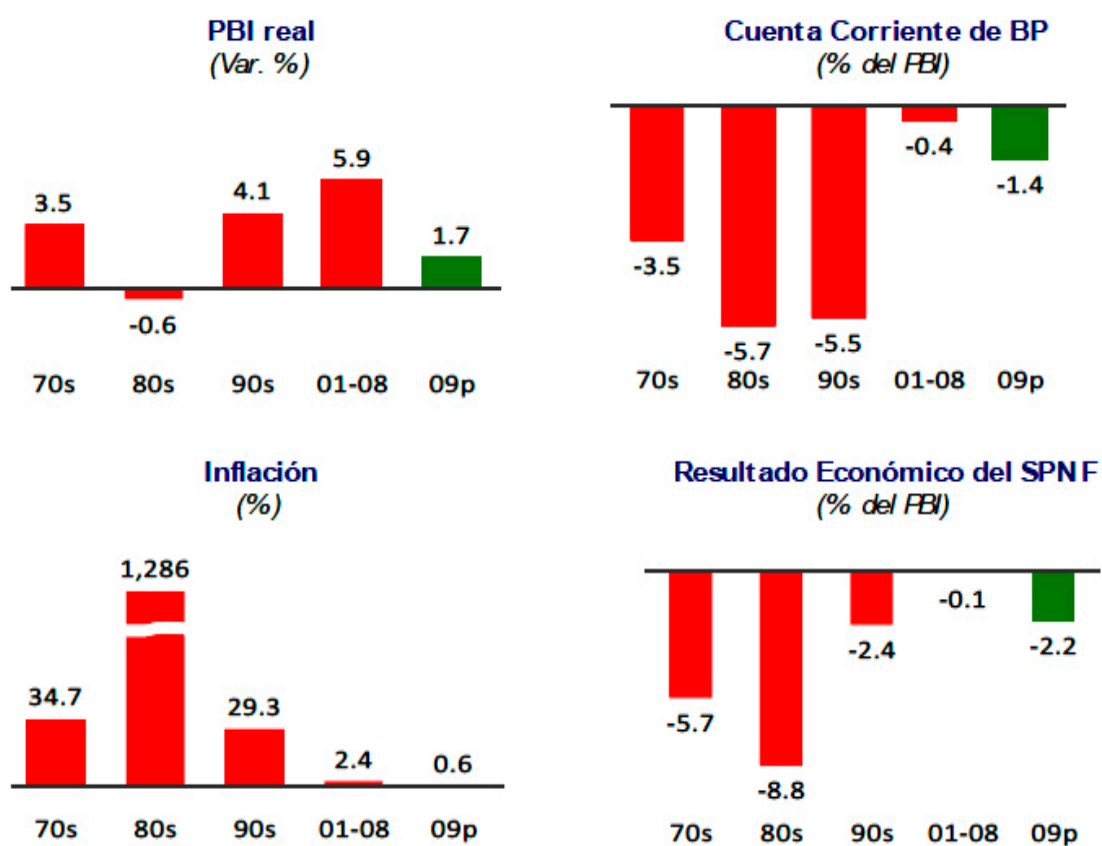
#### **4.3.2. La Economía Peruana frente a la crisis financiera internacional.**

Luego de la estabilización económica en los 90's y las reformas estructurales realizadas hacia una economía de mercado, la economía peruana se expandió entre 1993 y 1998. Luego, sucesivas crisis internacionales (como la asiática, rusa y brasileña), fenómenos climáticos (El Niño), errores de política monetaria ante la salida de capitales de corto plazo y una crisis política por la segunda reelección de Fujimori terminaron por generar una crisis económica en el periodo 1999-2001.

A partir de 2002, la economía peruana comenzó a mostrar un dinámico desempeño, que se aceleró en los últimos 3 años (2006, 2007 y 2008) reflejando los altos precios de las materias primas y un inusitado crecimiento de la inversión privada. Durante toda la década, la persistencia en políticas fiscales y monetarias responsables fueron un baluarte que generó un cuadro de estabilidad macroeconómica y un buen clima de negocios.

Como se muestra en el **Gráfico N° 04** la presente década ha sido la de mejor desempeño económico con respecto a las últimas tres. Y en particular durante los últimos tres años se tuvo el mejor desempeño dentro de la presente década.

**Gráfico 04**  
**Fortalezas de la Economía Peruana**



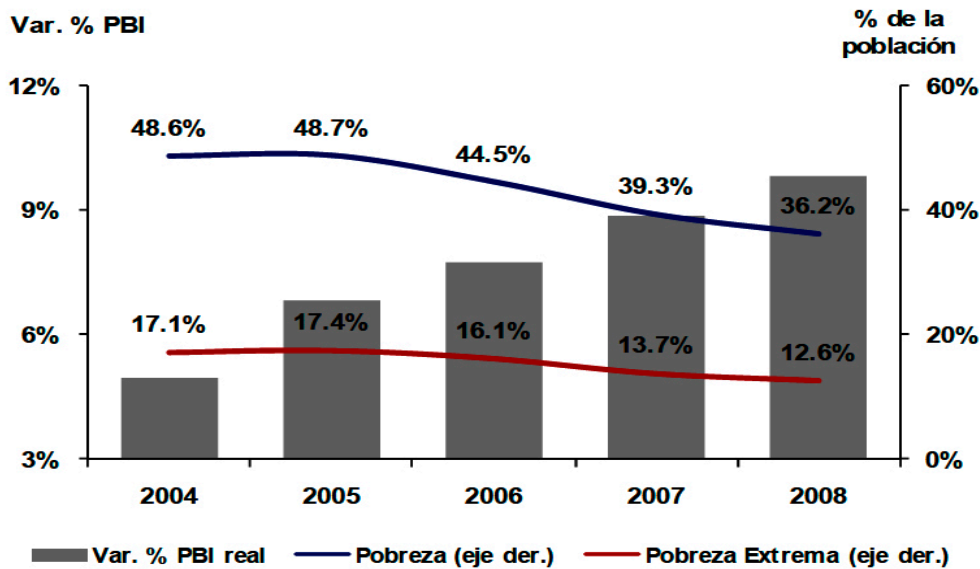
P: Proyección

Fuente: BCP. Elaboración y proyección: Macroconsult.

Asimismo, la tasa de pobreza que se mantuvo casi inmóvil en los primeros años de la década, comenzó a caer sostenidamente.

## Gráfico N° 05

### Evolución de la Pobreza y PBI 2004 – 2008



### Los impactos de la crisis en la economía Peruana

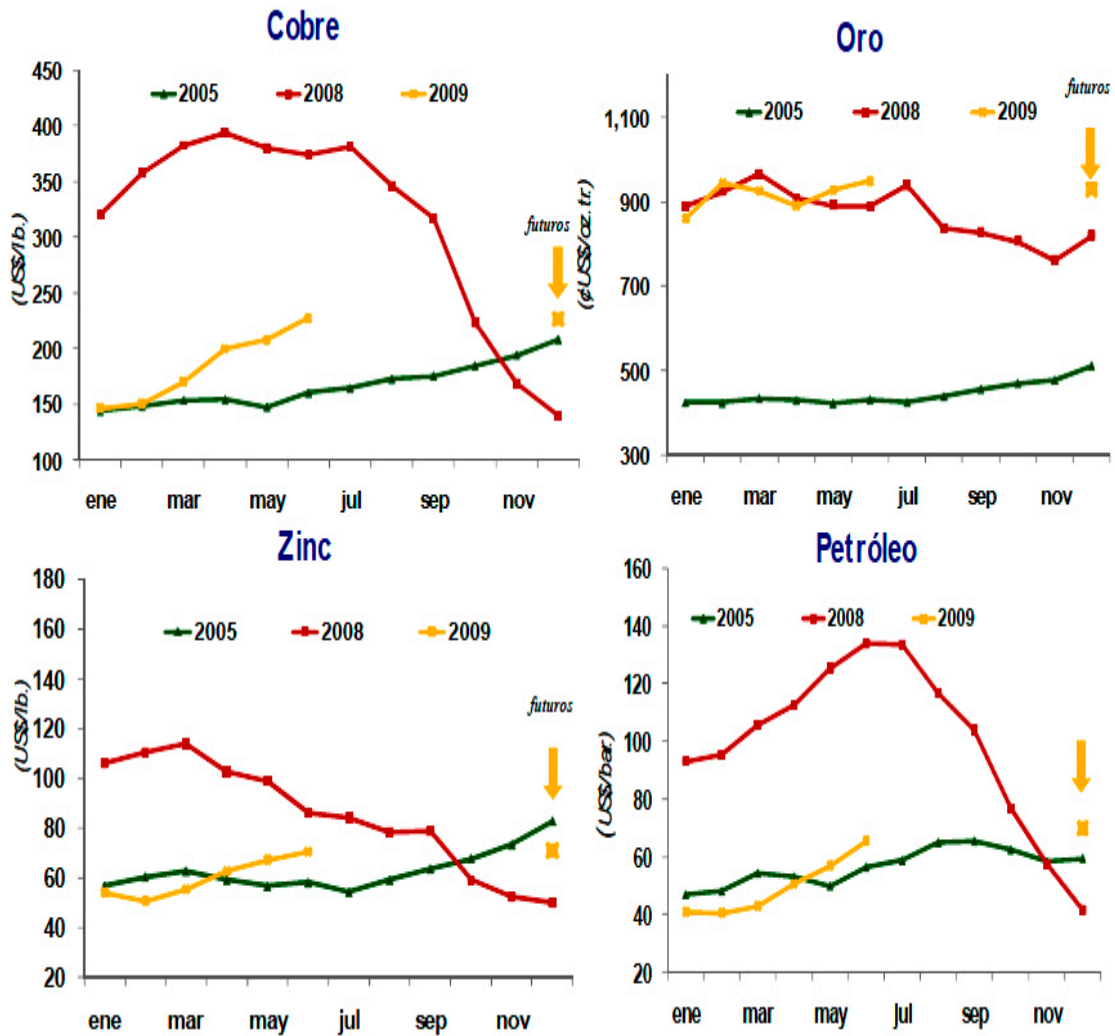
La economía peruana es una pequeña economía abierta. La economía internacional y la peruana están unidas por cuatro canales de transmisión: la demanda mundial de nuestras exportaciones, los precios relativos de las mismas (términos de intercambio), las tasas de interés y los flujos de capital.

Por lo tanto, la economía nacional comenzó a soportar las fuerzas recesivas internacionales a partir de setiembre del 2008.

Como lo muestra el **Gráfico N° 06**, los precios de los metales salvo el oro se contrajeron abruptamente afectando el valor de las exportaciones y recaudación tributaria correspondiente.

Gráfico 6

Principales Commodities minero y petróleo

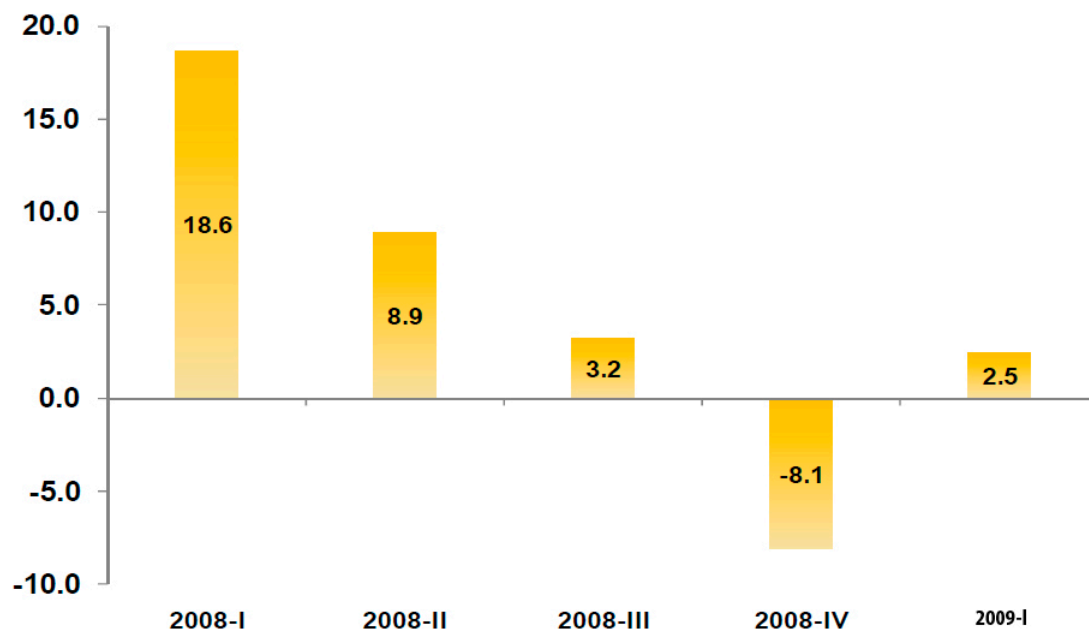


Fuentes: BCRP, LME, Reuters. Elaboración Macroconsult.

Asimismo, los flujos de capitales privados (largo y corto plazo) se detuvieron y revirtieron hacia fines de 2008. Sin embargo, el sector público pudo mantener su acceso a los mercados voluntarios de capital. Afortunadamente, en 2009 ha mejorado el ingreso de capitales privados al país. Ver **Gráfico N° 07**.

### Gráfico 7

Flujo de Capitales de la Balanza de Pagos  
(% del PBI)

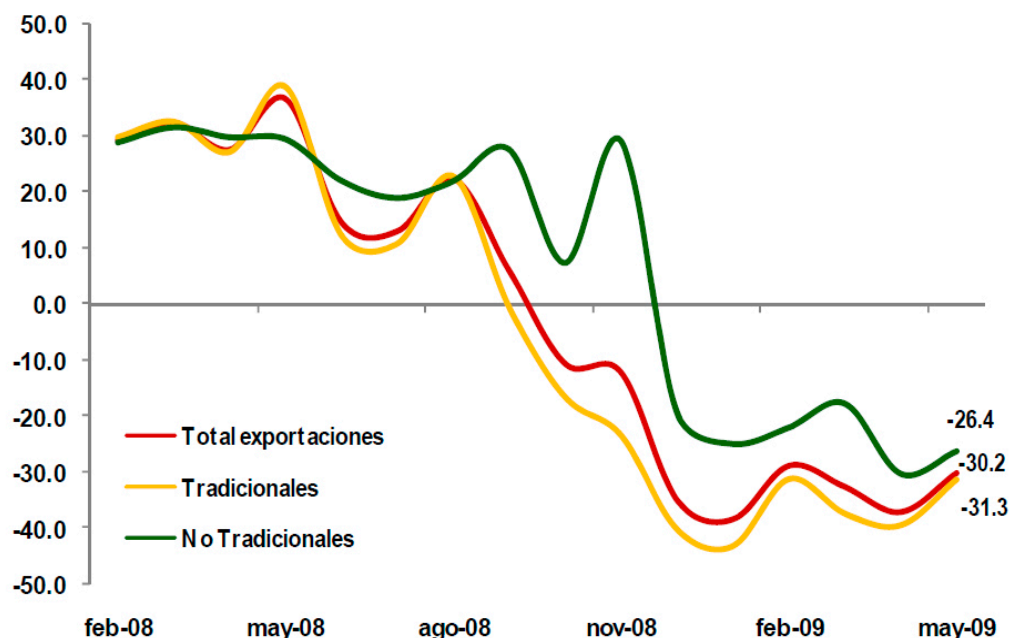


Fuente : BCRP. Elaboración: Macroconsult

Por otro lado, el riesgo país, que subió en el periodo de pánico financiero desde 200 puntos básicos en agosto 2008 hasta 650 en octubre del mismo año, volvió a, niveles de 300 en julio del 2009.

A consecuencia de la caída de la demanda mundial de nuestras exportaciones y los menores precios internacionales, éstas mostraron cifras negativas desde octubre de 2008. **Ver Gráfico N° 08.**

**Gráfico N° 8**  
**Exportaciones**  
**(Var. % anual)**



Fuente: BCRP. Elaboración: Macroconsult.

El consumo y la inversión privada también comenzaron a desacelerarse y se espera un bajo dinamismo del primero y una contracción de la segunda durante el 2009.

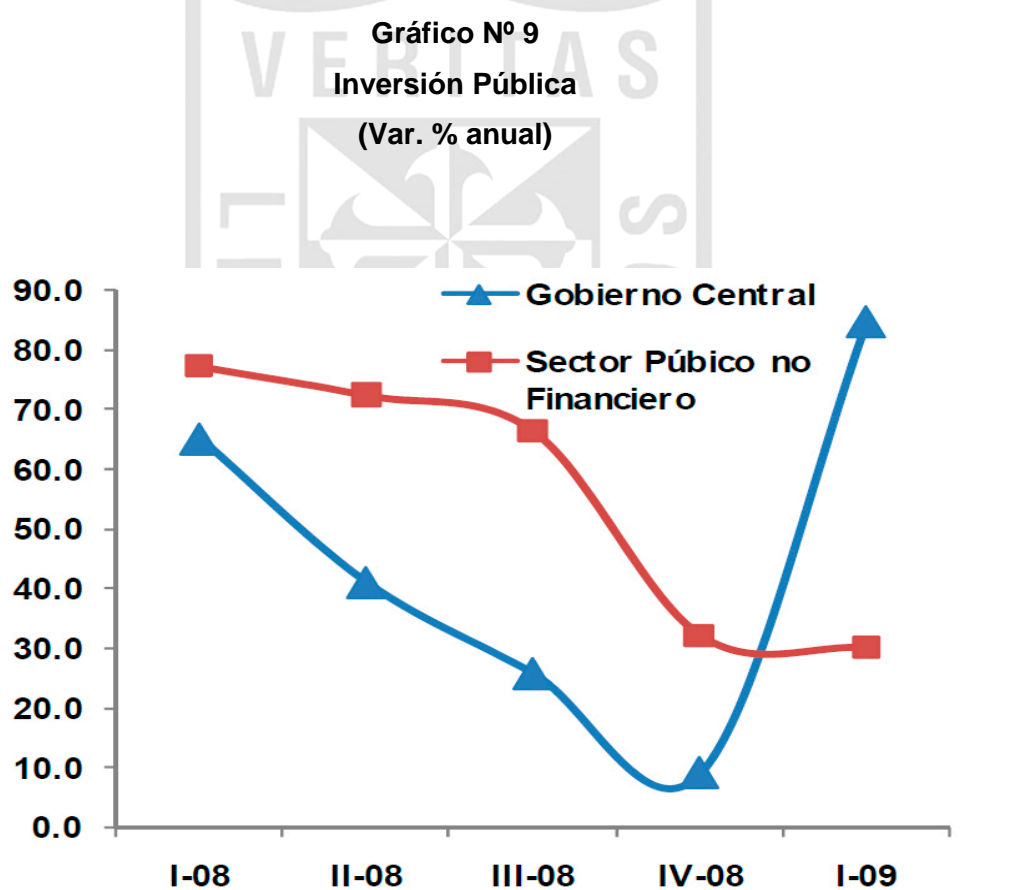
### **Respuestas de Política Económica**

Al momento de estallar la crisis internacional (en setiembre 2008), el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) disfrutaba de 3 años de superávit fiscales que fueron en gran parte ahorrados; mientras que el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) tenía acumulados más de US\$ 30,000 millones en Reservas Internacionales Netas (equivalentes a 32% del PBI) para enfrentar presiones especulativas del tipo de cambio.

Fue la rápida reacción del BCRP la que evitó una devaluación drástica del sol peruano que en una economía semi-dolarizada hubiese tenido efectos

recesivos importantes. Asimismo, el instituto emisor redujo los encajes para proveer la liquidez que el sistema requería para seguir operando con normalidad.

El Ministerio de Economía y Finanzas contrajo durante el 2008 el ritmo de incremento del gasto público, en un contexto de desaceleración mundial, ver gráfico 9: Lamentablemente, la autoridad fiscal no reaccionó con premura ante el rápido deterioro de la coyuntura internacional y esperó algunos meses para tomar medidas más drásticas de respuestas anticíclicas. Finalmente lo hizo, pero sólo apostando por, la inversión pública, dejando de lado medidas tributarias y de gasto corriente que podrían haber tenido efectos más directos y oportunos.



Fuente: BCRP. Elaboración: Macroconsult.

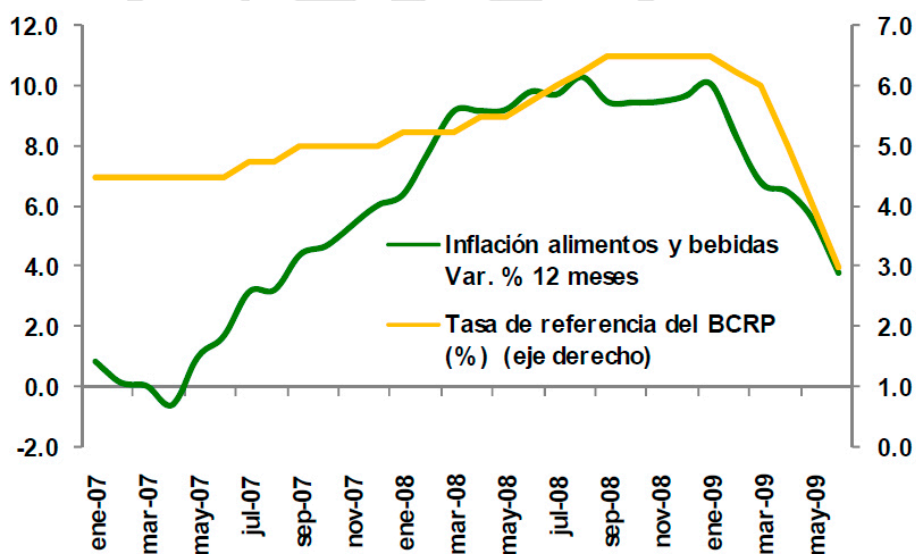
Por su lado, el Banco Central de Reserva del Perú, que atinadamente redujo la tasa de encaje para proveer liquidez y evitó un colapso



cambiarlo, fue algo lento en reducir su tasa de interés de referencia.

No fue sino hasta abril de 2009, cuando la inflación caía velozmente desde diciembre, que comenzó a bajar agresivamente su tasa de interés de referencia y apostar por un impulso monetario. Ello parece más consistente con un comportamiento tipo backward looking que uno forward looking que debe caracterizar a toda autoridad monetaria. Es decir, la autoridad monetaria debe anticiparse a las tendencias de precios y actuar consistentemente, en lugar de esperar que su objetivo se mueva y acomodarse a él (Ver Gráfico N°10).

**Gráfico 10**  
**Inflación y Tasa de interés de referencia del Banco Central de la Reserva del Perú.**



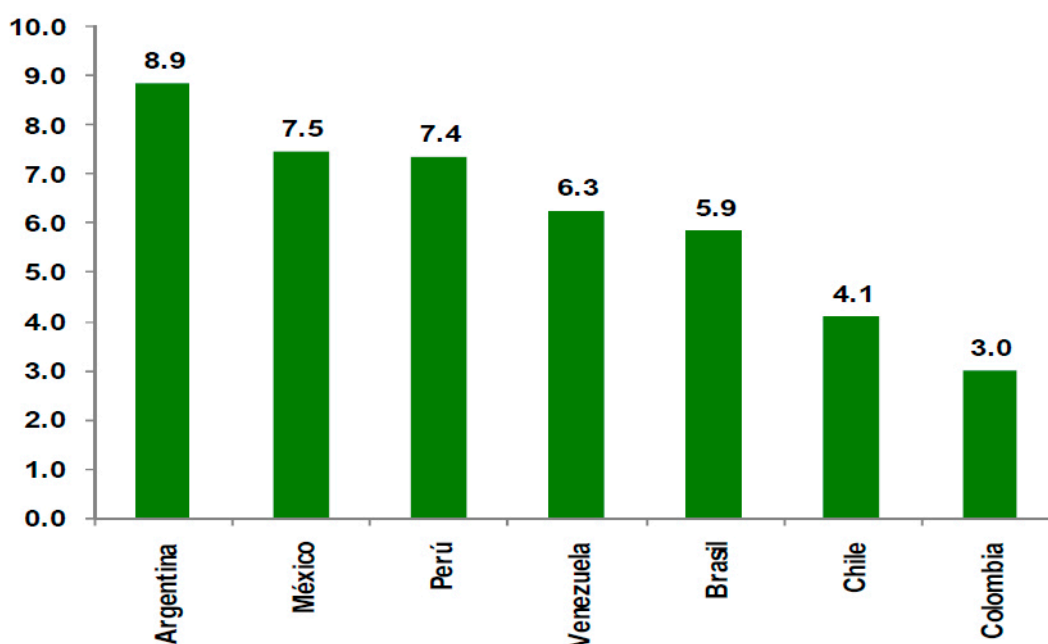
Fuente: BCRP. Elaboración: Macroconsult.

En definitiva, las autoridades económicas perdieron un trimestre valioso, mientras las fuerzas recesivas se instalaban en la economía.

## Los números en el año 2009

La economía peruana ha sido una de las más afectadas de la región, una de las que más ha visto afectado su ritmo de crecimiento. Sin embargo, al mismo tiempo, sería casi el único país de la región con cifras positivas durante 2009. Es decir, Perú venía creciendo casi al 10% en 2008 y, según el consenso, apenas lo haría en 2.4% en 2009; mientras que por ejemplo Chile, que venía creciendo a 3%, pasaría a -1%. El **Gráfico N° 11** muestra la pérdida de dinamismo de las economías de la región.

**Gráfico 11**  
**Caídas en las tasas de crecimiento de países de América Latina 2008 a 2009**  
**(puntos porcentuales)**



**Fuente:** Latín Focus y Consensus Forecast. Elaboración : Macroconsult.

En el primer semestre del 2009 la economía peruana apenas había crecido cerca de 1 %, mientras que la tasa de inflación acumulada en los primeros 6 meses estaba alrededor, de 0%. En similar periodo, el crédito bancario al sector privado se ha mantenido constante, frente al elevado crecimiento obtenido durante los últimos años.

Para 2009 se esperaba un crecimiento del PBI de apenas 1.7% y una tasa de inflación cercana a 0.6%. El déficit fiscal reaparecería como

consecuencia del mayor gasto de inversión y los menores ingresos tributarios.

**Cuadro 7:**  
**Resumen de proyecciones Perú**

	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009p</b>
PD (Var. % anual)	8.91	9.81	1.7
Inflación (% , fin de periodo)	3.9	6.7	0.6
Tipo de cambio (fin de periodo, prom. c-v)	3.001	3.14	3.08
Superávit / déficit fiscal (% del PBI)	3.1	2.1	-2.2

P: Proyección

Fuente: BCRP. Elaboración y Proyección: Macroconsult.

### **Los retos**

Aunque algo tardías, finalmente se tomaron medidas de política macroeconómica anticíclica. Por el lado fiscal, el gobierno logró incrementar la inversión pública cerca del 50%; mientras que, por el lado monetario, la tasa de interés se redujo de 6.5% a 2% y se esperó una reducción adicional de 1% en agosto.

### **Plan de Estímulo Económico**

El Plan de Estímulo Económico (PEE) fue anunciado en diciembre como una medida concreta para hacer frente a los efectos negativos de la crisis internacional. Las diversas medidas incluidas en el PEE significaron un gasto del sector público cercano a los 10.000 millones de Soles (cerca de 2.6% del PBI) que serían ejecutados en dos años agrupados en tres bloques: apoyo a los sectores exportadores afectados; obras de infraestructura y protección social.

El PEE fue elaborado para realizar gastos focalizados en obras de infraestructura, apoyo a la industria y un mayor presupuesto a los programas sociales. Asimismo, dentro las medidas se incluyeron ajustes a la legislación para agilizar ciertos procesos burocráticos, entre ellos la

flexibilización de los requisitos del Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP), inclusive los proyectos pequeños fueron exonerados del tamiz del SNIP.

Con el ello, el Gobierno buscó que la economía crezca alrededor de 3.5% en 2009 (un punto porcentual adicional en un escenario sin el paquete de estímulo fiscal, estimado por el MEF). Este tipo de políticas tienen el objetivo de activar la economía en el corto plazo, pues son gastos directos que realiza en gobierno en inversión de infraestructura y compra de bienes.

A pesar de los esfuerzos de Gobierno Central, la velocidad de la ejecución del gasto público fue menor a la esperada y hasta abril se registró un avance de 30%. Este retraso estaría explicado por la menor expansión del gasto en los Gobiernos Locales (que representa cerca del 50% de la inversión pública), debido a que su capacidad de gestión para dichos proyectos habría llegado a su tope.

### **Medidas de política monetaria**

Por el lado monetario, el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) se trazó como meta realizar los ajustes necesarios en sus herramientas de política monetaria, para proveer de liquidez al sistema financiero nacional (en un contexto de restricción de liquidez a nivel global). Como primera medida, en septiembre el BCRP inició un proceso de reducción de las tasas de encaje tanto en monedas extranjera como nacional; así, las tasas de encaje marginal en moneda nacional pasaron de 30% a 5%, mientras que la tasa de encaje marginal en moneda extranjera pasó del 50% al 30%.

Por otro lado, luego que las presiones inflacionarias externas se redujeron, la autoridad monetaria inició también un proceso de reducción de la tasa de interés de referencia, la cual tiene un impacto sobre la tasa de interés interbancaria en moneda nacional. Dicha tasa pasó de un máximo de 5% hasta enero de 2009 a un mínimo de 2% en

julio último. Estas medidas tienen el objetivo de reducir las tasas de interés activas, y de esta manera reducir el costo del crédito para el público.

Así, mientras se espera una mejoría de la economía mundial en el primer semestre de 2010 y comienzan a operar las políticas ejecutadas en Perú, la economía nacional mostraría mejores cifras hacia el IV trimestre del año 2009.

### **Otras medidas**

Una vez terminada la recesión internacional, el Perú estaba preparada para reanudar un crecimiento dinámico, que sólo se podrá sostener con mejoras en diversos campos más allá de los puramente fiscales y monetarios.

- **Mantenimiento de la apertura comercial, con nuevos tratados de libre comercio (TLC).** La economía ya completó su proceso de apertura comercial y financiera. De acuerdo al MEF, el arancel efectivo en 2008 se ubicaba en apenas 1.9%. Lo que toca ahora es ampliar el acceso a los diversos mercados, replicando los TLC ya obtenidos con Estados Unidos y China. El país ya finalizó las negociaciones con la Unión Europea y Japón.
- **Mayor infraestructura pública con participación del sector privado.** Aún se observan restricciones importantes en la provisión de infraestructura pública, particularmente en los sectores de transporte marítimo (puertos), aéreo (aeropuertos), terrestre (carreteras) y en energía (generación hidroeléctrica y transmisión). La agencia pública encargada de los procesos de concesiones de infraestructura pública al sector privado (Proinversión) tiene que alcanzar mayor dinamismo. Adicionalmente, tras el proceso de participación del sector privado iniciado en la década pasada, en donde un grupo importante de servicios y proyectos de infraestructura autofinanciables fue dado en concesión al sector

privado, se requiere un esquema que permita la participación del sector privado en proyectos de infraestructura que no sean necesariamente autosostenibles con tarifas públicas. Este puede ser el caso de las vías longitudinales con un nivel de tráfico bajo, que no permita financiar su construcción y mantenimiento a través del cobro de peajes, pero que son necesarias para mantener una adecuada conectividad y dinamizar el comercio entre la costa y la sierra del país. En este contexto, el desarrollo y optimización del marco legal asociado a los proyectos de Asociaciones Público-Privada (APP) es esencial para facilitar la participación de la inversión privada, así como los esquemas de intercambio de obra por impuestos que no han sido empleados con intensidad hasta ahora.

- **Mejores políticas públicas en educación y salud.** En el primer caso, una reforma del esquema remunerativo y de la carrera pública de acuerdo al desempeño. Para ello, es imprescindible continuar con el plan de evaluaciones que se ha iniciado en el magisterio y con una propuesta de incentivos para que un mayor número de profesores se plieguen a dicha evaluación. Ello contribuirá también a diseñar el programa de capacitaciones adecuado en ambos sectores de acuerdo al contexto de las necesidades particulares de cada región o ámbito geográfico. Al mismo tiempo se debe normar la acreditación, de las instituciones de formación en educación para asegurar la calidad del profesional y para limitar el exceso de la oferta de profesionales frente a la ya saturada demanda por los mismos. Se han identificado los espacios con mayores necesidades de gasto, como son la educación inicial y la educación rural (con énfasis en las escuelas unidocentes y multigrado), que se ven perjudicados con un esquema de gasto regresivo, en tanto que este contribuye a incrementar las brechas existentes de cobertura y calidad en perjuicio de estos grupos. Además, es necesario difundir las metas de aprendizaje de manera clara. Con ello se facilitará la toma de conciencia acerca de la importancia de la rendición de cuentas y se incorporará a la sociedad como agente fiscalizador del

sistema educativo. El sistema de salud, por su parte, tiene urgentes necesidades de coordinación e inversión intersectorial para abordar los temas que contribuyen a la prevención y a la mejora de la calidad de vida, como son el acceso al agua y desagüe, la capacitación en nutrición y educación sanitaria y la provisión de refuerzos nutricionales en los programas alimenticios, entre otros. Por otro lado, se hace evidente la necesidad de evitar la duplicación de la inversión entre las distintas instituciones de la salud (Ministerio de Salud, el sistema nacional de seguridad social y los sistemas de salud del ejército y la policía) para lograr una planificación de recursos financieros y humanos que otorgue mayor eficiencia, y contribuya a incrementar la cobertura del aseguramiento universal como parte del derecho a la salud.

- **Políticas de incremento de la productividad y competitividad.** En términos de productividad, se hace necesario incentivar la innovación y las mejoras de tecnología, tanto en el sector privado como público. En relación a este último, se debe otorgar nuevo impulso a las agencias públicas ya existentes. Particularmente con miras a la generación de procesos y tecnologías que permitan a las pequeñas empresas -que constituyen el mayor generador de empleo en el país- alcanzar niveles de productividad para que puedan consolidarse en el mercado nacional y posteriormente competir con las empresas extranjeras en un contexto de apertura económica. Instancias como el Consejo Nacional de la Competitividad y el Plan Nacional de Competitividad necesitan mayor impulso y articulación con los sectores pertinentes y los sistemas de información existentes como son los censos económico y manufacturero.
- **Eficientes y efectivas políticas de alivio a la pobreza.** En relación a los programas sociales y políticas de alivio a la pobreza, se busca reducir los, problemas de baja cobertura

(pobres no atendidos) y filtración (no pobres que reciben la atención) que persisten en la actualidad. Aunque se han realizado esfuerzos para mejorar las limitaciones de focalización mediante sistemas de información (como el Sistema de Focalización de Hogares —SISFOH— que aún no está en funcionamiento), queda como tarea pendiente incrementar la eficiencia del gasto en dichos programas. Para ello, se hace necesaria una planificación coordinada de los recursos a invertir para evitar la duplicación de esfuerzos desde los distintos sectores y la inclusión de determinadas zonas que deberían ser priorizadas. Por otro lado, es crucial contar; con los recursos humanos capaces de producir los marcos lógicos e indicadores de operación, resultados e impacto, así como sistemas de información y evaluación de cada una de las intervenciones de los distintos programas. Ello permitirá el seguimiento y fiscalización de los recursos para el logro de los objetivos de alivio y reducción de la pobreza.

Con todas estas políticas, se podría mantener el crecimiento del PBI potencial que se estima para el 2010 en cerca de 7% anual y que éste presente características de pro pobre e inclusivas.

El cuadro 8 presenta un consenso de proyecciones para los próximos 2 años en los países de la región.

### **Cuadro 8**

#### **Resumen de proyecciones América Latina**

	2009	2010
Argentina	-1.9	1.7
Brasil	-0.8	3.4
Chile	-0.9	3.3
México	-6.2	2.5
Venezuela	-1.5	-0.1
Colombia	-0.5	2.3
Perú	2.5	4.2

P: Proyección

Fuentes: Latín focus y Consensus Economics. Elaboración y proyección: Macroconsult.



#### **4.3.3. El sector Textil – Confecciones: evolución y la crisis internacional**

El sector textil en el Perú considerado como uno de los motores de desarrollo y uno de los mayores generadores de empleo; por ello, es necesario analizar la evolución y el avance generado de dicho sector a raíz de la firma del Tratado de Libre Comercio con EEUU a un año de su vigencia.

Durante la década de los 90 las empresas textiles y de confecciones peruanas incrementaron sus exportaciones a pesar de no haber contado con un marco legal de apoyo a sus ventas, llegando al año 2000 con un mayor volumen exportado. Pero esta aceleración fue revertida en el año 2001 con el atentado del 11 de Setiembre, la cual trajo como consecuencia fuerte recesión en EEUU, principal país de destino de las exportaciones peruanas. Cuando se produce la recesión, las empresas peruanas se encontraban fuertemente endeudadas, donde el contexto financiero era muy delicado, con grandes préstamos impagables, el cierre de varias empresas, reducción de puestos de trabajo, y además dejaba empresas con bajas ventas y fuertes gastos financieros.

A inicios del año 2000 se inicia las negociaciones con EE.UU. para lograr un acuerdo que permitiría exportar con menores aranceles hacia ese país. En el 2002 se logra conseguir facilidades de exportación con el Tratado Comercial Andino y de Erradicación de la Droga (ATPDEA), el cual regiría desde el 2002 hasta el 2006, permitiendo la importación con arancel cero de una serie de productos originarios de los países andinos al mercado norteamericano, donde se incluían los productos y las confecciones textiles, lo cual significaba una importante oportunidad para este sector, permitiendo al Perú competir en igualdad de condiciones con sus pares de Centroamérica, México y África.

El panorama comercial peruano empezó a mostrar sus primeros síntomas de mejora a partir de octubre del 2001. El monto total de las exportaciones de 2002 mostró un crecimiento de 9.5 % con relación al año anterior, tendencia contraria a lo ocurrido en Colombia y Venezuela

cuyas exportaciones decrecieron, mientras que los demás países andinos, Bolivia y Ecuador, crecieron también durante el mismo periodo, aunque en un porcentaje menor (1.5% y 9% respectivamente). Es así que el Perú, comparado con los demás miembros de la Comunidad Andina, fue el que presentó la mayor tasa de crecimiento de la exportación textil con relación al año 2001; en cuanto a las exportaciones textiles destinadas a los Estados Unidos, su principal mercado de destino, también fue Perú, junto con Bolivia y Venezuela, los que mantuvieron dicha variación positiva durante el 2002 con respecto al año anterior.

Comparando lo transcurrido durante el primer trimestre del año 2003 respecto al año anterior, las exportaciones textiles peruanas mostraron un crecimiento cercano al 22%. Dentro de las cuales, las destinadas a los Estados Unidos tuvieron un alza de 34%, durante el mismo periodo. Ante ello, se hacía necesario crear un sistema que incentive la atracción de inversiones tanto internas como externas dirigidas a las industrias de los sectores beneficiados con la nueva ATPDEA, es decir, aquellas industrias que cumplan los requisitos establecidos, tales como el uso de insumos del país de origen.

### **Volumen de las Exportaciones Textiles**

Con relación a las exportaciones, el año 2004 se registró un valor por US\$ 1,096 millones, superior en 33.3% respecto a lo registrado en el año 2003; ello, debido al mayor dinamismo del subsector confecciones dirigido al mercado norteamericano. Tal es así que el rubro de hilados registró un incremento de 28.7%, las fibras textiles mostraron un incremento de 23.3%, el sector de tejido un incremento de 19.6%, y las prendas de vestir y confecciones un incremento de 35.6%. El incremento de la exportación de confecciones con valor agregado en vez de textiles evidencia la mayor preferencia del mercado externo hacia los artículos de mayor valor agregado.

El destino de las exportaciones textiles peruanas al año 2004, fue el mercado norteamericano con una participación del 80%, seguido de

Venezuela y Chile, con el 6% y 3% respectivamente. Observando en nuestro país, que la mayoría de las empresas de confecciones se especializan en prendas de vestir de algodón y una minoría en prendas de hilos finos (vicuña y alpaca) y en algunos casos puntuales en prendas de otras fibras; donde las prendas de algodón representan el 95% del valor de confecciones exportado. Se pudo observar entonces, que al año 2004, las principales prendas exportadas fueron t-shirts y las camisas y blusas, que en conjunto representaron cerca del 75% del valor de las exportaciones.

En el período acumulado 2005, el aumento de este sector fue de 18% y el valor exportado de US\$ 1,288 millones. Las ventas externas de este sector se dirigieron a 114 mercados, nueve más que los registrados en 2004, siendo los más importantes Estados Unidos con una participación de 63%, seguido por Venezuela (10%), Chile (3%), España (2%) y Ecuador (2%). Las prendas de vestir alcanzaron ventas por US\$ 1,061 millones en 2005, con un 21% de incremento. Los mercados que demandaron estos productos fueron: Estados Unidos con una demanda del 65% de las ventas seguido de Venezuela con 13% del total.

En estos últimos años, se señaló la existencia de dos sectores que han mostrado un crecimiento en las exportaciones, tales como el Textil-confecciones y el agroindustrial. Ello debido a que los empresarios peruanos han venido desarrollando prácticamente de la nada estos dos sectores extraordinariamente exitosos en exportaciones. Están exportando productos que se diferencian por su calidad y son capaces de generar alto valor agregado. El crecimiento de las exportaciones, se viene logrando en base una política económica coherente, iniciada desde el gobierno anterior.

El éxito del sector textil y confecciones, a pesar de los precios más baratos que las prendas chinas, se debe al valor agregado y la calidad de los productos. Pues las prendas peruanas se venden a precios altos en el exterior con gran aceptación. Tal es así que, Prompex señalaba que el

Perú exportó US\$ 1.200 millones en confecciones y USS 200 millones en textiles. Donde, casi la totalidad de la producción de confecciones se vendía en el exterior.

En la actualidad, el Perú sigue siendo un país reconocido de América Latina por su industria textil y la calidad de su algodón, el cual exportamos a distintas partes del mundo en la forma de prendas de vestir de reconocidas marcas a nivel mundial, quienes importan las prendas para su distribución. El propio comercio interno textil del Perú ha crecido mucho en las últimas dos décadas, dando lugar al surgimiento de pequeñas industrias que generan mercados que abastecen a distintos sectores de la sociedad; desde los mercados populares, hasta los mercados más grandes, como lo son las tiendas por departamentos, con quienes comercian en ventas al por mayor. Así mismo, el Perú sigue manteniendo su economía en torno a la extracción y comercio, a través de la exportación,

Durante el cuarto trimestre del año 2006, el Sector Textil y Confecciones presentó tasas de crecimiento positivas (22%), acumulando USS 422 millones de exportaciones. El rubro de Confecciones continúa siendo el principal sub-sector con una tendencia de crecimiento positivo, aumentando sus ventas al exterior en 21%. Por su parte, el rubro de Textiles también mostró una tasa de crecimiento positiva (27%).

Asimismo, en cuanto a los subsectores, se precisa que con una exportación de US\$ 350 millones, las Prendas de Vestir se mantienen como el principal rubro de exportación del Sector Textil y Confecciones durante el período Octubre - Diciembre de 2006, continuando con su tendencia creciente, esta vez a una tasa de 21%. El resto de rubros también presentaron tasas de crecimiento positivas durante el cuarto trimestre del año. Cabe señalar que cada vez es mayor la participación de las Prendas de Vestir en el total de exportaciones del sector, por lo cual la generación de puestos de trabajo del sector es cada vez mayor.

Los T-shirts de algodón son el principal producto de exportación del Sector Textil y Confecciones acumulando el 29% del total de ventas y además continuando su tendencia a incrementarse (24%). En segundo lugar encontramos a las Camisas de punto de algodón, para hombres o niños, las cuales mostraron un importante crecimiento de 21% y que representó el 15% del total de exportaciones del Sector durante Octubre - Diciembre 2006.

Asimismo, finalizado este período del año 2006 el NAFTA continuó siendo el principal socio comercial del Perú para el Sector Textil y Confecciones, concentrando el 60% del total de exportaciones, donde Estados Unidos es el principal comprador.

La CAN es el segundo bloque comercial a donde se dirigen nuestras exportaciones (23%), donde Venezuela es el principal mercado destino de nuestros productos, cabe señalar la creciente participación de las exportaciones dirigidas a este mercado de alta rotación para las prendas de vestir, que a pesar de los múltiples problemas que afronta en los últimos años, va abriéndose más a nuestros productos.

En cuanto a las exportaciones por empresas, Topy Top encabeza el listado de las principales compañías exportadoras peruanas de Textiles y Confecciones durante el cuarto trimestre del año, sus ventas crecieron 43% llegando a los US\$ 35 millones. En el segundo lugar se ubica Devanlay Perú SAC., que alcanzó ventas al exterior por US\$ 23 millones en el período analizado.

Durante el año 2007 las exportaciones de textiles y confecciones ascendieron a US\$ 1,730 millones, monto superior en un 17.6% respecto al año 2006, según información del BCR. No obstante, la rentabilidad de las empresas del sector que se vio mermada debido a la caída del tipo de cambio nominal, el cual se ubicó en su nivel más bajo desde 1998.

Cabe anotar que la tasa de crecimiento del segundo semestre (23.8%)

duplicó a la de la primera mitad del año (10.3%, pues esta última estuvo afectada por la incertidumbre en torno a la extensión del ATPDEA –que inicialmente vencía en junio del 2007- , lo que incidió en una caída de los volúmenes exportados hacia EEUU.

La evolución positiva estuvo explicada por un incremento del precio promedio de exportación (+10.5%) y en menor medida, de los volúmenes exportados (+5.8%), según información del BCR. En el primer caso, el aumento estuvo sustentado en las mayores ventas en el nicho de alto valor agregado, en el que la competencia de productos asiáticos era menor. En el segundo, obedeció a la diversificación de los mercados de destino ante la menor demanda registrada en EEUU como resultado de la desaceleración de su economía y de la mayor competencia de productos chinos.

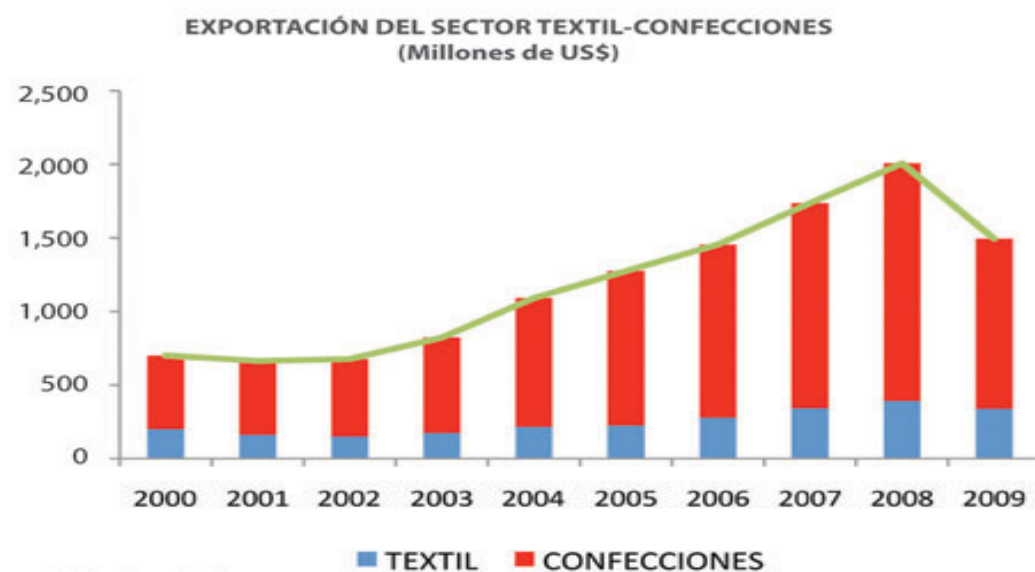
La principal partida de confecciones exportada durante el 2007 fue polos de algodón (t-shirts) con US\$ 489 millones (+18.3%), seguida de las camisas de algodón, con US\$ 271 millones (+12.5%). Otras partidas que registraron una tasa de expansión mayor al promedio fueron las blusas de algodón, prendas de algodón para bebés, pantalones y shorts para hombres y mujeres y trajes de sastre, conjuntos y chaquetas.

Las principales empresas exportadoras de textiles y confecciones fueron Topy Top, con US\$ 125 millones (+18%); Textimax, con US\$ 100 millones (+17%); Devantay Perú con US\$ 98 millones (+5%); industrias Fragor, con US\$ 62 millones y Diseño y color con US\$ 53 millones (-12%) de acuerdo a las estadísticas de COMEXPERU.

En el año 2008 las exportaciones de textiles y confecciones bordearon los US\$ 2,100 millones, monto mayor en un 20% al del año 2007, de los cuales US\$ 1,750 millones correspondieron a confecciones (+25%), según estimados del Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank. Dicho monto se debió a la extensión del ATPDEA que siguió hasta el 31 de diciembre del 2008, por lo que las exportaciones de

confecciones peruanas seguían gozando del beneficio del 0% de arancel para su ingreso a EEUU.

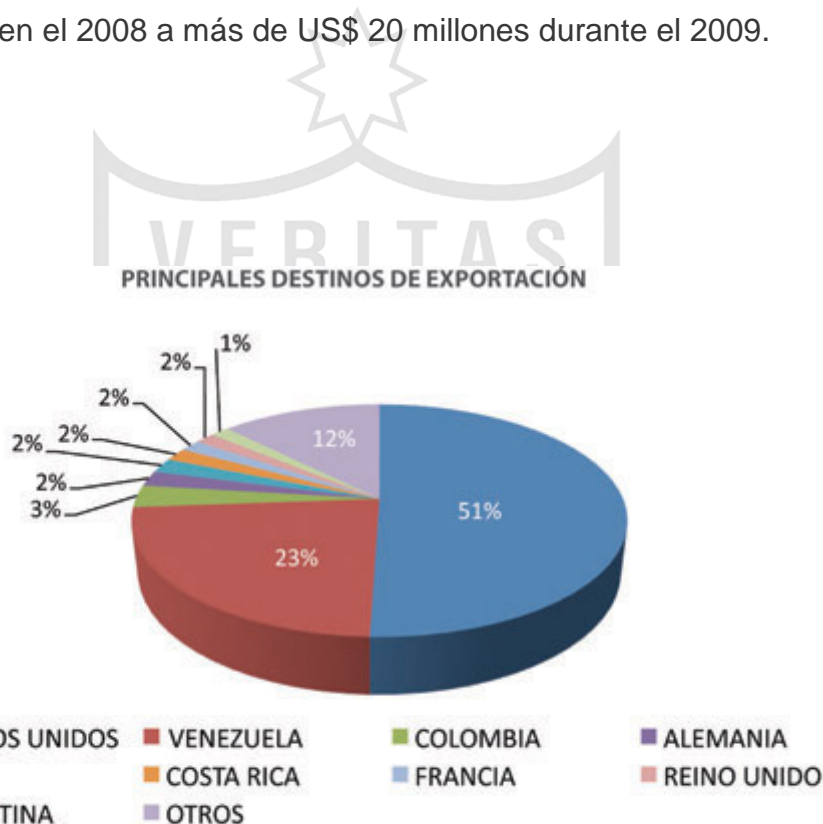
El sector textil ha mostrado un crecimiento sostenido desde el año 2004 hasta el año 2008. Sin embargo, en el año 2009 con la entrada en vigencia del TLC con EEUU, la economía comenzó a mostrar señales claras de desaceleración. Al tercer trimestre del 2009, el total de las exportaciones ascendieron a US\$ 1,474 millones (-24% ó -US\$ 366 millones respecto al año anterior), de los cuales US\$ 865 millones correspondieron a las exportaciones de prendas de vestir y el resto US\$ 243 millones fueron exportaciones de hilados, tejidos y fibras. Este fuerte retroceso de las exportaciones y de la producción nacional se debió a una menor demanda mundial de productos por la crisis financiera internacional y por los menores precios de venta de los productos finales. Si bien, la coyuntura del año 2009 no fue auspiciosa para el sector, la superación de la crisis internacional y el crecimiento de la economía nacional lograron mantener el dinamismo de exportación que venía alcanzando en años anteriores. Superado la crisis internacional y con la puesta en marcha los beneficios que otorgan el Tratado de Libre Comercio con EEUU se espera alcanzar para el año 2010 un incremento del 15%. Mostramos algunas estadísticas:



Fuente: Adex Data Trade  
Elaboración: ProInversión

## Principales Mercados destinos de las confecciones Peruanas.

En el 2009, los principales países destino del sector confecciones continuaron siendo Estados Unidos y Venezuela, con alrededor de US\$ 583 y US\$ 269 millones, respectivamente. Cabe resaltar que en ambos mercados se registraron reducciones significativas, en buena parte debido a la crisis internacional. De otro lado, hubieron aumentos importantes en las exportaciones hacia Argentina (23%), Italia (16 %) y Alemania (11%), entre otros. Destaca el caso de Bolivia, en el que las exportaciones se cuadruplicaron y Costa Rica, destino al cual se pasó de exportar US\$ 1.5 millones en el 2008 a más de US\$ 20 millones durante el 2009.



Fuente: Adex Data Trade  
Elaboración: ProInversión

## Especialización en Tejidos de punto de algodón

Durante el año 2009, el principal producto exportado continuó siendo los t-shirts de algodón para hombres y mujeres, seguido por las camisas de punto para hombres mujeres y niños.



Del total de la exportación del sector textil-confecciones en el 2009, US\$ 1,154 millones correspondieron al sector confecciones (77%) y el resto; a tejidos (12%), hilados (6%) y fibras (5%). Cabe destacar los casos en que las hilanderías existentes invirtieron en tejedurías y talleres de confección para llegar a exportar prendas y aumentar sus márgenes de operación.

**EXPORTACIÓN DE CONFECCIONES – 2009**  
(Millones de US\$)

PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA	2008	2009	Var %
6109100039	Los demas "t-shirts" dealgodon, para hombres o mujeres	166	164	-1.1%
6109100031	T-shirt de algodón para hombres o mujeres	200	155	-22.4%
6105100041	Camisas de punto para hombre	111	59	-46.8%
6106100090	Las demas camisas, blusas de punto para mujeres o niñas	91	58	-35.9%
6114200000	Las demas prendas de vestir de punto de algodón	47	46	-2.7%
Las primeras 5		615	482	-21.6%
Los demás		998	672	-32.7%
<b>Total</b>		<b>1,613</b>	<b>1,154</b>	<b>-28.4%</b>

Fuente: Adex Data Trade  
Elaboración: ProInversión



### Las principales Empresas líderes del Sector Téxtil-Confecciones

La empresa Topy Top lidera el ranking de las exportadoras de confecciones peruanas. Esta empresa ha alcanzado el éxito en base a una interesante estrategia comercial, que radica en abrir tiendas del formato boutique a nivel nacional e internacional, lográndose instalar en países como Colombia y Venezuela. De otro lado, de las 10 principales empresas del sector textil, destacaron Sudamericana de Fibras, especializada en fibras sintéticas, y Michell, productora de fibras y tejidos de alpaca.

**EXPORTACIÓN DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS SECTOR TEXTIL-CONFECCIONES**  
(Millones de US\$)

EMPRESA	SECTOR	2009
TOPY TOP S A	CONFECCIONES	89
DEVANLAY PERU S.A.C.	CONFECCIONES	75
CONFECCIONES TEXTIMAX S A	CONFECCIONES	67
COTTON KNIT S.A.C.	CONFECCIONES	37
SUDAMERICANA DE FIBRAS S.A.	TEXTIL	36
MICHELL Y CIA S.A.	TEXTIL	36
TEXTIL SAN CRISTOBAL S.A.	CONFECCIONES	34,
PERU FASHIONS S.A.C.	CONFECCIONES	31
INDUSTRIAS NETTALCO S.A.	CONFECCIONES	31
HILANDERIA DE ALGODON PERUANO S.A.	CONFECCIONES	31

Fuente: Adex Data Trade  
Elaboración: ProInversión

#### **4.3.4 El TLC con EE.UU. a un año de su implementación**

Desde el primero de Febrero del año 2009 han pasado un poco más de un año desde que se implementó el Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos y un balance preliminar de sus efectos sobre la economía peruana demuestra que los resultados hasta el momento no han sido nada positivos.

En lo que refiere al sector exportador, Pedro Francke, economista de la Universidad Católica, destacó que el año pasado, con el TLC, las exportaciones textiles cayeron 28%, mientras que en el mismo año, las exportaciones de textiles que China y en general toda Asia hizo a EEUU casi no se redujeron.

#### **Una Balanza Comercial poco favorable**

En realidad toda la balanza comercial ha sido favorable a los EEUU. En el 2008 EE.UU. incrementó sus exportaciones al Perú en 50% y sus

importaciones en solo 10%. Y en el año 2009 se redujo sus importaciones del Perú en -27% y sus exportaciones a nuestro país cayeron -20%.

Otro punto que llama la atención es la generación de empleo. Pedro Francke recuerda que el ex ministro de Comercio Exterior y Turismo Alfredo Ferrero aseguró que se crearían 900 mil nuevos empleos con el TLC, pero “el casi millón de empleos que se prometió, no se encuentra por ningún lado”.

También se vendió la idea de que el precio de las medicinas importadas bajaría con el TLC, pero el experto Roberto López de Acción Internacional para la Salud (AIS) presentó un estudio que muestra que el Estado solo ha perdido US\$500,000 en impuestos por la reducción arancelaria, y no hubo ninguna rebaja de precios.

“En el caso del tracrolimus en crema (Protopic®, Roche) que es un medicamento para afecciones dermatológicas, el precio siguió en S/.58 mientras el margen comercial creció de 7.6% en octubre de 2008 a 28.3% en diciembre de 2009”, señaló López.

### **El TLC y el sector agrario**

El sector agrario tampoco la ha pasado muy bien. Pedro Francke afirma que la propia Sociedad Nacional de Industrias (SNI) muestra cómo el algodón, redujo su producción: el hectareaje cultivado se ha reducido de 44 mil a 30 mil hectáreas, mientras el hilado importado equivale a 580 mil quintales, que es la producción de 5 hilanderías medianas.

Pese a todos estos problemas, la Asociación de Exportadores (Adex) asegura que la crisis internacional habría impedido que el Perú pueda sentir los beneficios de este acuerdo comercial, por lo que habrá que esperar que la economía de los Estados Unidos se recupere.

#### **4.3.5. Recuperación y perspectivas del Sector Textil – Confecciones con este nuevo acuerdo.**

En el período enero-mayo del 2010 las exportaciones peruanas del sector textil y confecciones ascendieron a US\$ 578 millones, una caída de 6,54% respecto al mismo período del año pasado. Este resultado trae consigo luces y sombras del desempeño de una rama, que representa el 9,36% del PBI manufacturero y de la cual dependen —según la Sociedad Nacional de Industrias— 395.372 familias.

En el lado positivo, si se realiza un análisis desagregado para saber cuál ha sido el desempeño de nuestros diez primeros mercados, observamos que EE.UU. (principal destino de exportación) finalmente está dando señales de una clara recuperación. ¿La razón? En los primeros cuatro meses del presente año los envíos a ese país experimentaron un crecimiento de aproximadamente 8%, mientras que su participación en la torta de exportación total también se incrementó, al pasar de 52% en el 2009 a 62% en el 2010.

“Las cifras revelan que más allá del rebote estadístico existen suficientes señales para ser más optimistas, pues los pedidos empiezan a llegar cada vez con mayor frecuencia”, refirió José Luis Peroni, presidente del Comité de Confecciones de la Asociación de Exportadores (ADEX).

Para Martín Klaua, gerente general de Topy Top, la recuperación en EE.UU. comenzó en marzo pasado, mes en el que los pedidos empezaron a aumentar, alentados por un ligero repunte en el consumo estadounidense (que aún toma con cautela).

En ese sentido, Javier Seminario, gerente general de Universal Textil, agrega que el panorama actual es menos sombrío, pues a diferencia de lo que ocurrió en el 2009, son los propios compradores estadounidenses los que han llamado a sus proveedores peruanos para que les presenten nuevas colecciones y cotizaciones. “Es cierto que en lo que respecta a su

planificación de compra a futuro aún están un tanto lentos, pero por lo menos hoy ya existe una relación comercial. El año pasado ni nos contestaban el teléfono”, sostuvo.

### **Recuperación del Sector Textil: Lento pero seguro**

Aunque es cierto que el sector aún está lejos de revertir la caída de 26% que experimentó en el 2009, consecuencia del derrumbe de la demanda externa en nuestros dos principales mercados (EE.UU. y Venezuela), lo importante es que (además de la recuperación en el mercado estadounidense) existen otros tres indicios que revelan que la recuperación empieza a darse en forma progresiva y sostenida: el repunte en la producción local, el aumento del uso de la capacidad instalada y de las inversiones realizadas en la compra de maquinarias y equipos.

En el primer caso, un reciente reporte del Instituto de Estudios Económicos y Sociales de la SNI (basado en datos del INEI) revela que en los primeros cuatro meses del 2010 la fabricación de prendas de vestir (que tiene un fuerte componente de demanda externa) registró un crecimiento acumulado de 50,1%, contribuyendo con 2,3% porcentuales a la expansión de la industria manufacturera en dicho período. En el 2009 la producción local se contrajo 23%, la mayor caída registrada en los últimos quince años.

La misma tendencia se observa en el uso de capacidad instalada del sector, que el año pasado se redujo a un 50%. Según el Ministerio de la Producción a mayo la industria en su conjunto estuvo operando al 70% de su capacidad instalada, producto de una recuperación de la demanda interna y externa.

Por su parte, las inversiones realizadas por el sector, según el Comité Textil de la SNI, sumaron US\$ 70 millones en el acumulado enero-mayo, un crecimiento de 46% respecto a similar período del año anterior. Cabe

mencionar que en el 2009 esos desembolsos experimentaron una dramática caída de 53%.

### **El efecto Venezuela**

En lo negativo, observamos que Venezuela, el segundo mercado en importancia para el Perú, continúa cayendo producto de la restricción que impuso ese gobierno a la importaciones de productos peruanos (la misma que fue levantada hace mes y medio), los retrasos en los pagos a los confeccionistas y la restricción para acceder a las divisas del mercado paralelo. Según Aduanas, los envíos al país llanero cayeron 56%. El retroceso ha sido tan violento que explican en parte el resultado negativo que han mostrado las exportaciones del sector textil-confecciones en los primeros cuatro meses del año. La estrategia de los pocos que aún exportan a ese mercado ha sido disminuir su participación pero no replegarse del todo. Los confeccionistas de Gamarra (que exportan a través de terceros) y empresas como Topitop, se resisten a abandonarla, pues la población venezolana —afirman sus voceros— es la más consumista de Latinoamérica.

Una de las primeras medidas que tomó Topitop para afrontar esa coyuntura adversa fue disminuir progresivamente el tamaño de las 22 tiendas. Según Klaua, el brazo retail de los hermanos Flores ya redujo un 30% el metro cuadrado que tenía en sus tiendas.

### **Proyecciones**

Venezuela sigue cayendo, es cierto. No obstante, Pablo Nano, analista del Departamento de Estudios Económicos del Scotiabank, estima que la recuperación en el mercado estadounidense continuará consolidándose en el segundo semestre del año, lo que sumado al buen comportamiento que experimentan otros mercados regionales, llevará a que las exportaciones del sector textil-confecciones bordeen los US\$ 1.650 millones el 2010, un crecimiento de 10% respecto del año pasado. “En nuestras proyecciones no hay indicios de una nueva crisis en EE.UU., sino más bien de una recuperación progresiva de la economía y su

capacidad adquisitiva, dijo. Sus proyecciones son incluso ligeramente superiores a las de la SNI, que espera un aumento de 8%. “Las ventas registradas en junio y julio revelan que las cosas vienen un poco mejor”, añadió Pedro Gamio, ex presidente del Comité de Confecciones de ADEX.

### **Buscando nuevos mercados**

La ya conocida inestabilidad y la crisis registrada en EE.UU. parece haber llevado a nuestros confeccionistas a buscar nuevos mercados. Y tal parece que la estrategia que adoptaron Textil del Valle, Universal Textil, Textiles Camones, Textil del Pacífico, Topy Top y otras empresas, empieza a dar resultados. En los primeros cuatro meses del año, según la SNI, los envíos a Brasil crecieron más de 100% y lo llevó de no figurar prácticamente en el ranking a consolidarse como nuestro tercer destino. Un crecimiento muy similar experimentaron Chile (53%), Bolivia (33%) y hasta Reino Unido (48%).

Pero Ana María Deustua, consejera comercial del Perú en Washington, cree que la industria aún puede (y debe) hacer más. “Hay que apostar por nichos de mayor valor y explorar nuevas zonas (como la frontera de EE.UU. y Canadá). Las oportunidades están, solo es cuestión de salir a buscarlas”, acotó.

### **Los precios y el algodón**

Según la SNI, en los primeros cuatro meses el precio de las prendas de vestir experimentó una caída de 8%. Todo indica que los clientes estadounidenses han continuado presionando a los confeccionistas para ajustar sus precios.

Esta situación genera gran preocupación, pues los lleva a trabajar con márgenes apretados, en una coyuntura en la que el precio de sus materias primas (como el algodón) han experimentado fuertes alzas. “El alza del algodón supera el 30% y es muy difícil trabajar en esas condiciones. Hemos intentado trasladarla en parte a los clientes, pero no

todos están dispuestos a aceptarla”, dijo Michael Woodman, gerente general de Textil del Pacífico. Sin embargo, José Luis Peroni confía en que los precios se recuperarán en el segundo semestre del año 2010. “El alza es mundial y ya ha llevado a China a modificar sus precios”, acotó. (ADEX)







**CAPITULO V**  
**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

**5.1. Conclusiones**

- a. Después del ajuste económico y la reforma comercial producido en Agosto de 1990, la inversión directa extranjera, optó por invertir en una nueva empresa, como es el caso de la minera Yanacocha – Cajamarca, o comparando una empresa ya existente como el caso de telefónica; para tal fin, con esto se dió inicio a un proceso de privatización o venta de las empresas publicas; observándose una nueva política de tratamiento al capital extranjero (IDE) que a esa fecha no era lo mejor para nuestro país, que en promedio alcanzaba a US\$ 30.2 millones anuales, frente a los US\$ 1645.5 millones alcanzados durante el gobierno de A. Fujimori.
  
- b. La reforma comercial y arancelaria, no intento hacer de los aranceles un mecanismo de recaudación de fondos para el gobierno central. En 1989 este tributo representaba el 17.2% del total de impuestos, recaudándose el 12.3% en el año 2000; la estructura arancelaria presentaba elevada dispersión de las tasas arancelarias

y la existencia generalizada de exoneraciones al pago de derechos aduaneros constituida por 39 tasas advalorem ( de 15% hasta 84%) 14 sobretasas ( de 0 a 24%), siendo el arancel promedio con 5 sobretasas del 66% a mediados de 1990; así mismo el proceso de reforma comercial, redujo el arancel mínimo de 155 a 10%. Se redujo la tasa máxima de 84% a 50%. En 1990, en restricciones cuantitativas, se redujo el numero de partidas de importación prohibida de 539(en julio) a 25 (en agosto) y a cero (diciembre); se suspendió la exigencia de la licencia previa de importaciones, exigida para las importaciones ejecutadas al tipo de cambio del dólar MUC.

- c. El programa se complementó con un nuevo trato al capital extranjero a través de la ley de promoción de inversión extranjera, que reconoce un trato no discriminatorio; podían invertir en cualquier actividad económica y remesar en moneda dura, todas la utilidades y capitales; podían suscribir un contrato con el estado, para garantizar la estabilidad tributaria, la disponibilidad de moneda extranjera, entre otros.
- d. Durante el periodo 86 – 90 las importaciones FOB promedio anual fue de US\$ 2557 millones, mientras que durante el periodo 1991-2000 fue de US\$ 6377 millones, esto significa que las importaciones FOB anuales durante el gobierno de Alberto Fujimori fueron 2.5 veces mayor que las realizadas durante el gobierno anterior.
- e. A más de un año de la firma del TLC con los Estados Unidos la proyección todavía no es satisfactorio, se espera que superado el problema de la crisis financiera internacional se debe reiniciar el crecimiento de la economía peruana para el 2010. En primer lugar, se debe incentivar una mayor utilización de insumos (capital y trabajo) puesto que garantiza una demanda potencial, al brindar acceso preferencial a un mercado 180 veces mayor que el nuestro. Mientras no exista la certeza de contar con un mercado dispuesto a comprar lo que una empresa produce, esta no tendrá motivos para

cambiar su escala de producción. En segundo lugar, impulsar a las empresas a invertir en la adquisición de nuevas tecnologías, en capital humano y en general promover el crecimiento basado en mayor productividad. La premisa se plantea en términos potenciales porque este resultado no caerá del cielo, en la medida que serán nuestras acciones las que finalmente determinen si el Perú, aprovecha o no los beneficios de esta medida de política.

## **5.2. Recomendaciones**

- a. Es conveniente continuar con la apertura comercial de nuestra economía, con la finalidad de facilitar el tránsito hacia los diferentes Tratados de Libre Comercio (lo que se está logrando) y que harán posible un intercambio de las IDE, así como de nuestro comercio internacional, lo que debe contribuir a la generación de empleos productivos; por lo tanto la sociedad peruana deberá decidir por seguir el rumbo y mantenerlo.
- b. Debe mantenerse la estabilidad macroeconómica, la seguridad jurídica, la tranquilidad social y un clima favorable a los inversionistas nacionales y extranjeros, con la finalidad de ofrecer mejores garantías al capital extranjero que exploten nuestros recursos naturales, pero agregándoles valores y preservando el medio ambiente; en el marco que el sector privado es el principal motor del desarrollo económico.
- c. Seguir profundizando la reforma de la educación pública que es fundamental, a fin de mejorar nuestro capital humano, en todos sus niveles, debiendo estimular las carreras universitarias en ciencia y tecnología y el estudio de los idiomas ingles, chino mandarín, portugués, entre otros, que alimenta la llegada del capital extranjero y que también facilite la salida de nuestros empresarios en sus negocios en el exterior estimulando el riesgo y premiando a los emprendedores.

- d. Se requiere de un proyecto tecnológico relevante que permita la creación de una capacidad exportadora similar al de los países asiáticos, a fin de tener un destacado rol en la carrera global por las exportaciones, las inversiones y el progreso económico.
- e. En el contexto subregional y regional, la supranacionalidad es una necesidad económica, para formalizar los acuerdos y ser de cumplimiento obligatorio de los países miembros, a fin de ampliar el mercado latino americano, para justificar grandes inversiones extranjeras, contexto en el que el Perú deberá consolidar su marca país para ser mas atractiva a los inversionistas y potenciales compradores de sus exportaciones.



## **ANEXOS**

### **Anexo No. 1**

#### **PRINCIPALES MEDIDAS DE LA REFORMA COMERCIAL 1991-1998**

##### **1991**

Durante 1991, el gobierno introdujo un ambicioso programa de reformas, uno de cuyos principales componentes fue la reforma comercial orientada a eliminar las distorsiones existentes en la economía.

En este período, se dictaron las siguientes disposiciones legales:

- a) Decreto Supremo N° 033-91-EF, que estableció los niveles arancelarios de 15% y 25%, lo cual significó una reducción de 25 puntos porcentuales en el arancel vigente y una disminución en el arancel promedio de 26% a 17%. Asimismo, esta norma dejó sin efecto la mayor parte de inafectaciones, exoneraciones, suspensiones de pago o rebajas arancelarias a la importación de bienes.
- b) Decreto Supremo N° 060-91-EF, que dejó sin efecto todas las restricciones de carácter para-arancelario tales como licencias, dictámenes, visaciones previas y consulares, registros de importador y exportador, permisos, etc.
- c) Decretos Supremos N° 066 y 067-91-EF, que dejaron sin efecto la exclusividad del Estado en la importación de productos e insumos alimenticios.
- d) Decreto Legislativo N° 668, que garantizó la libertad de comercio exterior e interior como condición fundamental para el desarrollo del país. Asimismo, dio fuerza de ley a determinadas disposiciones aprobadas por el Decreto Supremo N° 060-91-EF y reiteró algunas disposiciones del Decreto Supremo N° 033-91-EF.

Adicionalmente, se mejoraron los servicios portuarios y se eliminó el trato preferencial a las naves peruanas, dejando sin efecto la reserva de carga.

## 1992

Durante 1992 se dictaron diversas disposiciones que reafirmaron el régimen de libertad de comercio, y se emitieron disposiciones con el objetivo de evitar crear nuevas restricciones, entre las cuales se pueden destacar:

- a) Decreto Supremo N° 162-92-EF, que aprobó el Reglamento de la Ley de Promoción de la Inversión Privada.
- b) Decreto Ley N° 25909, que dispuso que ninguna entidad, con excepción del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), puede dictar normas que restrinjan las operaciones de comercio exterior.
- c) Decreto Ley N° 25528, que restableció la vigencia de los derechos específicos variables establecidos por el D.S. N° 016-91-E17.
- d) Con el objeto de apoyar la reconversión del aparato productivo nacional, especialmente aquella destinada a la exportación, mediante el D.S. N° 097-92-EI, se autorizó el pago fraccionado de los derechos arancelarios hasta el 31 de diciembre de 1992. Esta disposición fue ampliada por el D.S. N° 151-92-EF para incorporar a las embarcaciones de pesca nuevas y usadas.
- e) En agosto, mediante Decisión 321 de la Junta del Acuerdo de Cartagena, el Perú suspendió hasta el 31 de diciembre de 1993 su participación dentro del Acuerdo de Cartagena, lo que significó la suspensión del Programa de Liberación y la aplicación de los aranceles vigentes a la importación procedente del GRAN. No obstante, se suscribieron Acuerdos Bilaterales de comercio con los países miembros con el fin de evitar que se afectara la corriente comercial existente.,
- f) En el mes de diciembre se dictó el Decreto Ley N° 26014 que delegó determinadas funciones de Aduanas al sector privado; de esta forma, los Agentes de Aduana pasaron a ser auxiliares de la función pública aduanera.

## 1993

Durante 1993, la política comercial se orientó a reducir los niveles arancelarios; en este sentido:

- a) Se dictó el D.S. N° 100-93-EF, que redujo de 25% a 15% el arancel correspondiente a 850 subpartidas arancelarias.
- b) Por Decreto Supremo Extraordinario (D.S.E.) N° 011-PCM/93 se restituyó el fraccionamiento arancelario establecido mediante D.S. N° 097-92-EF y ampliado por el D.S. N° 151-92-EI. El plazo para acogerse a este beneficio, que vencía en septiembre de 1993, fue ampliado hasta el 31.12.94 (Ley N° 26200) y posteriormente hasta el 31.12.95 (Ley 26431).
- c) Mediante D.S. N° 114-93-EF se uniformó el esquema de derechos específicos para 20 subpartidas arancelarias referidas al trigo, harina de trigo, maíz, arroz, azúcar y algunos lácteos. Esta norma estableció que todos estos productos tendrían derechos específicos variables.
- d) Con relación a los Convenios Internacionales, en diciembre, el Perú aprobó el Acta Final de la Ronda Uruguay y se comprometió a no adoptar un arancel mayor al 30%, excepto para las 20 subpartidas sujetas a derechos específicos variables. Asimismo, aceptó suscribir el Acuerdo Marco de Servicios que busca liberalizar progresivamente el comercio internacional de los mismos.
- e) En cuanto a las negociaciones con el GRAN, los acuerdos bilaterales suscritos en el segundo semestre de 1992 y vigentes hasta el 31 de diciembre de 1993 fueron prorrogados al no haberse definido los términos para la reincorporación del Perú a dicho esquema de integración.

## 1994

En 1994, la política comercial se orientó a mejorar la participación del país en los Acuerdos Comerciales Internacionales, y se adoptaron las siguientes medidas:

- a) En el mes de abril se publicó la Decisión 353 en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena N° 151, la cual estableció los plazos para la incorporación gradual del Perú a la Zona de Libre Comercio.
- b) Por D.S. N° 09-94-ITINCI se estableció que el Perú mantenía los niveles vigentes de 15% y 25% para las importaciones provenientes de terceros países y su condición de observador en las reuniones de la Junta del Acuerdo de Cartagena que trate materias relacionadas con el Arancel Externo Común (AEC).
- c) Por D.S. N° 32-94-EF se aprobó la actualización de las Tablas Aduaneras aplicables a la importación de determinados productos agropecuarios. Posteriormente, esta Tabla fue modificada por el D.S. N° 133-94-EF, que actualizó la metodología de cálculo y unificó los mercados de referencia utilizados.
- d) En diciembre de 1994, mediante la Resolución Legislativa N° 26407, se recogió en la legislación nacional el acuerdo por el cual se establece la Organización Mundial de Comercio (OMC) y los Acuerdos Comerciales Multilaterales contenidos en el Acta Final de la Ronda Uruguay suscrita en abril de 1994.

## **1995**

- a) En el marco del perfeccionamiento de la reforma comercial, en junio se expidió el D.S. N° 104-95-EF, que aprobó el Reglamento del procedimiento de restitución simplificado de derechos arancelarios, con lo cual se reconoce como beneficiarias a las empresas productoras exportadoras que utilicen insumos importados y nacionalizados. La tasa de restitución se fijó en 5%.
- b) Como parte de la profundización de la reforma comercial, mediante Ley N° 26461, se aprobó la Ley de Delitos Aduaneros. Se tipifican como delitos el contrabando, la defraudación de rentas de aduana y la receptación. Por D.S. N° 121-95-EF se aprobó el Reglamento de esta Ley.



- c) Con relación al Grupo Andino, mediante la Decisión 377, se estableció que antes del 31 de enero de 1996 el Perú decidiría definitivamente su incorporación a la zona de libre comercio, siempre que se logran avances significativos para eliminar las distorsiones generadas por la aplicación de los distintos aranceles externos y la eliminación de subvenciones directas de naturaleza cambiaria, financiera y fiscal a las exportaciones intrasubregionales.
- d) Continuando con el cronograma de actualización de las Tablas Aduaneras, mediante D.S. N° 151-95-EF, se aprobó la mencionada actualización.
- e) En diciembre se dictaron los Decretos Legislativos N° 794 y N° 795, con los que se modificó los regímenes aduaneros de Depósito y Admisión Temporal.

## **1996**

Durante el año 1996 se culminó el proceso de reinserción del Perú a la Comunidad Financiera Internacional y se profundizaron las reformas estructurales cuya tendencia fue mejorar el clima de las inversiones y promover las exportaciones.

- a) Entre las medidas dictadas para fomentar las exportaciones destaca el mayor acceso al régimen de restitución de derechos arancelarios, creado en junio de 1995, elevando de 10 a 20 millones el monto máximo por partida arancelaria para el goce del beneficio (D.S. N° 093-96-EF).
- b) En abril, mediante Decreto Legislativo N° 805, se creó la Comisión para la Promoción de Exportaciones (PROMPEX), con la finalidad de reforzar el apoyo a las exportaciones.
- c) Otras medidas fueron la simplificación de trámites aduaneros mediante la expedición del Decreto Legislativo N° 809, que aprobó el texto vigente de la Ley General de Aduanas. Esta Ley entró en vigencia luego de la publicación de su Reglamento en diciembre de 1996, aprobado por D.S. N° 121-96-EF.

- d) Por D.S. N° 003-96-EF se excluyó del sistema de supervisión de importaciones a determinados productos commodities.
- e) Mediante D.S. N° 037-96-EF se autorizó a las empresas productoras el pago fraccionado de los derechos arancelarios que gravan la importación de equipos y maquinarias nuevas de utilización directa en el proceso productivo.
- f) Continuando con el cronograma de actualización de las Tablas Aduaneras, mediante DD.SS. N° 025 y 080-96-EF se actualizaron las mencionadas Tablas.
- g) Con el objetivo de crear polos de desarrollo en las zonas de frontera, principalmente para el desarrollo de la industria de la exportación, mediante Decreto Legislativo N° 842, se declaró de interés prioritario el desarrollo de la zona sur del país y se crearon los CETICOS Tacna, Ilo y Matarani. Posteriormente, por Decreto Legislativo N° 864, se creó el CETICOS Paita.

## **1997**

Durante 1997 se dictaron medidas para fomentar la competitividad de la economía, entre las cuales se puede mencionar las siguientes:

- a) El D.S. N° 035-97-EF que modificó la estructura arancelaria vigente desde 1993. Las partidas arancelarias que tenían un arancel de 25% pasaron a 20% y las que tenían 15% pasaron a 12%, con excepción de algunos productos agropecuarios como granos, carne, leche, legumbres, papas, entre otros, que pasaron a 20%. Adicionalmente, esta norma determinó una sobretasa temporal de 5% a determinados productos agropecuarios.
- b) La modificación de los niveles arancelarios disminuyó el promedio arancelario simple de 16.3% a 13.5% y el promedio ponderado por importaciones de 15.3% a 13.1%. La tasa arancelaria efectiva pasó de 11.2% a 10.4%, incluido el aumento de los aranceles a la importación de combustibles de 0% a 9.6% por efecto del nuevo esquema de desgravación arancelaria con la Comunidad Andina.

Otras medidas dictadas en 1997 fueron las siguientes:

- c) Con la finalidad de brindar un trato equitativo al sector industrial, que se veía afectado por las normas que permitían el pago fraccionado de los derechos arancelarios de los equipos y maquinarias de utilización directa en el proceso productivo, mediante Ley N° 26782, se otorgó a las empresas productoras de equipos y maquinarias un crédito tributario equivalente al 3% del valor de venta de dichos bienes en el mercado interno.
- d) Por Resolución Ministerial N° 070-97-EF/10 se autorizó a los beneficiarios del Régimen de Admisión Temporal que califiquen como buenos contribuyentes, a garantizar sus operaciones mediante carta compromiso y pagaré. Esta medida redujo los costos financieros de mantener cartas fianzas.
- e) Por Ley N° 26761 se dejaron sin efecto las prohibiciones, las restricciones y los trámites previos para la importación de semillas.
- f) Mediante Ley N° 26842 se aprobó la nueva Ley General de Salud, norma que en lo que a comercio se refiere ha dado rango de Ley del Congreso a las disposiciones vigentes, consagrando la simplificación administrativa, el abastecimiento adecuado y masivo, y la fiscalización ex post a través de entidades privadas.
- g) Por D.S. N° 074-97-EF se dispuso el retiro de una partida arancelaria del Anexo del D.S. N° 100-93-EF. Asimismo, por D.S. N° 111-97-EF, se desdobló la partida arancelaria 2105.00.00.00 (helados y productos similares) en 2 partidas; la 2105.00.00.10 y la 2105.00.00.20 y, a su vez, se estableció que la primera se encuentra gravada con la tasa de 12% y la segunda con la tasa de 20% más el 5% de sobretasa arancelaria adicional. Esta norma también gravó con la sobretasa adicional de 5% a un grupo de productos agropecuarios, entre los que se puede señalar a la harina de maíz, grañones y sémolas, almidón de maíz, jarabe de glucosa, azúcar y dextrina.
- h) Mediante D.S. N° 119-97-EF se aprobó un nuevo Arancel de Aduanas, que incorporó íntegramente el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, y la Primera y Segunda recomendación

de enmienda del Consejo de Cooperación Aduanera, entre otros. El nuevo arancel entró en vigencia el 1 de enero de 1998.

## **1998**

Durante 1998 se continuó con la línea de dictar medidas que mejoren la competitividad de la economía, así como reducir los efectos generados por el Fenómeno de El Niño. Entre las principales medidas dictadas se encuentran las siguientes:

- a) Con el objeto de permitir un mayor acceso de los exportadores a la restitución de derechos arancelarios, así como diversificar la oferta exportable, mediante D.S. N° 024-98-EF, fueron desdobladas diversas subpartidas arancelarias que comprenden productos hidrobiológicos, pesqueros y de confecciones.
- b) Por otro lado, cumpliendo con lo señalado por el D.S. N° 104-95-EI que aprobó el Reglamento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios, mediante las Resoluciones Ministeriales N- 156 y 256-98-EF/10, así como la Resolución Ministerial N° 205-98-EF/15, se incorporaron diversas subpartidas arancelarias en la lista de partidas arancelarias excluidas de la restitución de los derechos arancelarios.
- c) Con el objeto de apoyar el desarrollo del transporte aerocomercial nacional, por R.M. N° 085-98-EF/10, se aprobó la relación de mercancías que las empresas nacionales dedicadas al servicio de transporte aéreo pueden ingresar al país mediante el régimen de importación temporal, acogiéndose a lo dispuesto en la Ley 26909. La ley en mención estableció un régimen especial para las empresas de transporte aéreo que les permite ingresar al país aeronaves, así como sus partes, piezas, repuestos y motores hasta por un período de cinco (5) años con suspensión de tributos; pueden ser nacionalizados aplicando una depreciación anual de 20%.
- d) Con el objeto de ampliar los beneficios de los CETICOS a la región de la selva, mediante la Ley N° 26953, se creó el Centro de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios - CETICOS

Loreto.

- e) Por D.S. N° 010-98-EF se precisó que la venta de bienes en establecimientos ubicados en la zona internacional de los aeropuertos se considere exportación para efectos del IGV.
- f) Con el objeto de ampliar la cobertura de los beneficios tributarios establecidos por el Decreto de Urgencia N° 089-97, mediante Decreto de Urgencia N° 001-98, se incorporó a los vacunos reproductores, vaquillonas registradas con preñez certificada y ovinos de pelo para reproducción. Posteriormente, por D.S. N° 020-98-EF, se aprobó un nuevo Anexo del D.S. N° 123-97-EF, así como se precisó la documentación necesaria en los casos de importación o venta interna de vacunos reproductores y vaquillonas registradas con preñez certificada y ovinos de pelo para reproducción.
- g) Por D.S. N° 071-98-EI se aprobó el Reglamento de la Destinación Aduanera Especial de Envíos o Paquetes Transportados por Concesionarios Postales.
- h) Continuando con el cronograma de actualización de las Tablas Aduaneras y reducción del ámbito del esquema, mediante D.S. N° 083-98-EF, se dejó sin efecto el derecho específico a la importación de trigo y derivados, y se actualizó las Tablas aplicables a la importación de maíz, arroz, azúcar y lácteos. En el caso del maíz se modificó la metodología para el cálculo de la Tabla Aduanera.
- i) Por D.S. N° 007-98-SA, se aprobó el Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas, que dejó sin efecto diversas normas que dificultaban la importación de alimentos y bebidas, así como flexibilizó los requisitos para la exportación de estos productos.
- j) Por D.S. N° 020-98-ITINCI se aprobaron las normas reglamentarias de los Acuerdos sobre Salvaguardias y de Textiles y Vestido de la Organización Mundial de Comercio. El objetivo de esta norma es proteger a la industria nacional de la importación masiva de un producto que podría causar un grave daño a dicho sector.
- k) Mediante el D.S. N° 128-98-EF se amplió el fraccionamiento arancelario hasta el 31 de diciembre de 1999.
- l) En materia tributaria se dictaron los Decretos Supremos N° 072 y 077-

98- EF. El primero excluyó a los petróleos residuales del Apéndice III y modificó la tasa aplicable a los vehículos automóviles nuevos del Apéndice IV de la Ley de IGV e ISC, en tanto que el segundo modificó la tasa del ISC aplicable a la importación de vehículos automóviles usados.



## **Anexo No. 2**

### **MEDIDAS DE APOYO AL SECTOR EXPORTADOR**

#### **Eliminación de los impuestos a las exportaciones**

Cabe recordar que en un momento en el gobierno anterior se llegó a gravar con 17% del valor FOB a las exportaciones tradicionales.

#### **Reducción de impuestos**

Este gobierno ha eliminado más de cien impuestos, tasas y contribuciones, la mayoría de ellas dirigidas, apoyando a la eficiencia económica, concentrando la recaudación únicamente en 4 impuestos: ISC, IGV, renta y aranceles, posibilitando por primera vez el establecimiento de mecanismos de devolución transparente y veraz de impuestos.

#### **Devolución del IGV**

Este mecanismo fue introducido plenamente en 1993 y, a la fecha, ha restituido, mediante notas de crédito o cheques del Tesoro directamente, alrededor de mil millones de dólares en impuestos pagados por los exportadores, sin considerar la compensación automática que ellos realizan del IGV en sus compras.

#### **Restitución simplificada de derechos arancelarios a las exportaciones menores (drawback)**

El drawback tiene como objetivos promover la diversificación de la oferta exportable, la exportación de nuevos productos y la aplicación de nuevas tecnologías.

A través de este mecanismo se devuelve el 5% del valor FOB a las empresas productoras exportadoras que exporten productos que contengan insumos importados que hayan pagado derechos arancelarios.

#### **Desdoblamientos de partidas arancelarias para acogerse al drawback**

Esta medida ha permitido que un mayor número de partidas arancelarias

se puedan acoger al drawback arancelario. Entre las desagregaciones realizadas se encuentran productos hidrobiológicos, pesqueros, agropecuarios, textiles y de confecciones.

**Régimen de Admisión Temporal** (perfeccionado por la nueva Ley General de Aduanas).

Se ha simplificado y agilizado el régimen al establecer la automaticidad en la aprobación de la declaración de admisión.

**Régimen de Importación Temporal** (perfeccionado por la nueva Ley General de Aduanas).

Se establece la aprobación automática de la prórroga del plazo hasta 18 meses del material de embalaje de exportación; su aprobación sólo exige la presentación de una declaración jurada.

Asimismo, se dispone que por Resolución Ministerial del Sector Economía y Finanzas se pueda modificar la lista de mercancías que pueden acogerse al régimen. Anteriormente se efectuaba sólo por ley.

### **Nueva Ley General de Aduanas**

La nueva Ley General de Aduanas dio carácter automático a la aprobación de los diferentes regímenes u operaciones aduaneras, con lo cual contribuye a incrementar la eficiencia en la prestación de los servicios aduaneros, disminuye los sobrecostos y agiliza los procedimientos aduaneros en beneficio de los operadores.

### **Fraccionamiento arancelario**

Se ha establecido un mecanismo de fraccionamiento arancelario a la importación de bienes de capital con el fin de apoyar la reconversión industrial. Este mecanismo establece pagos semestrales a tasas de interés pasivas y amplía la gama de garantías por presentar con el fin de reducir el costo financiero de las mismas.

### **Comisión para la Promoción de Exportaciones (PROMPEX)**

Organismo creado para promover las exportaciones de productos peruanos.



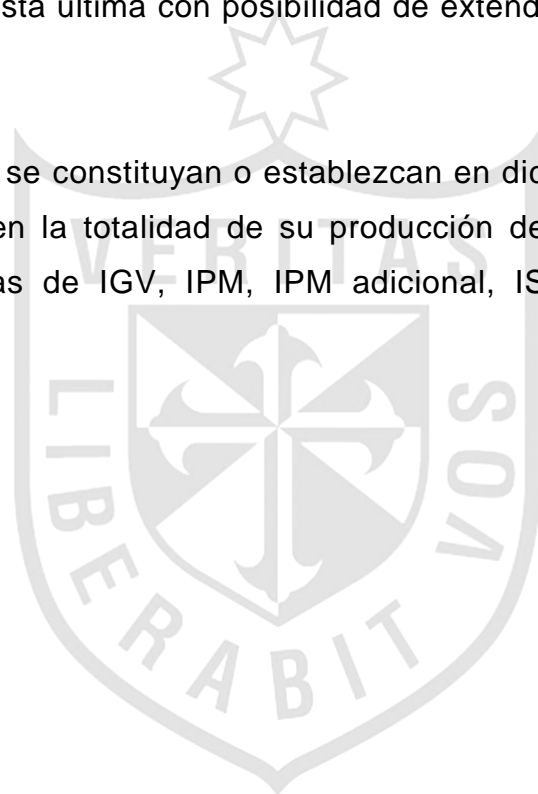
### **Fondo de Respaldo a la Pequeña Empresa (FONREPE)**

Este fondo permitirá el establecimiento de un programa de seguros de crédito en favor de la pequeña empresa. Para su implementación, el MEF ha otorgado US\$25 millones.

### **Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios (CETICOS)**

Sobre la base de las ex zonas francas industriales de Ilo, Matarani y Paita, así como de la ZOTAC, se han creado los CETICOS de Tacna, Ilo, Matarani y Paita, esta última con posibilidad de extenderse a Pura, Sultana y Tumbes.

Las empresas que se constituyan o establezcan en dichos centros hasta el 31.12.98 y exporten la totalidad de su producción de bienes o servicios, estarán exoneradas de IGV, IPM, IPM adicional, ISC, FONAVI, Renta, entre otros.



## FUENTES DE INFORMACIÓN

1. APERTURA COMERCIAL Y PROTECCIONES EFECTIVAS EN EL PERÚ: Alan Fairlie Reinoso, Jorge Torres Zorrilla, Gabriela Cuadra C. - Pontificia Universidad Católica del Perú – Lima, Junio 2003.
2. ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERÚ – EE.UU. – Oficina General de Estudios Económicos – MINCETUR – Nvbre 2005
3. POLITICAS ARANCELARIAS EN EL PERU 1880 – 1980: Boloña Berh Carlos - Instituto de Economía de Libre Mercado - Perú 1980
4. INTEGRANDO EL PERU AL MUNDO: Roberto Abusada Salah, Javier Illescas y Sara Tabeada - Universidad del Pacífico - 1ra edición Enero 2001
5. COMERCIO INTERNACIONAL: hacia una gestión competitiva: Enrique Cornejo Ramírez - Ediciones San Marcos – 1ra edición 1996
6. ECONOMÍA MODERNA: Paúl A. Samuelson – William D. Nordhaus - - Ediciones Mc Graw Hill – Decimoséptima edición
7. LAS POLÍTICAS COMERCIALES Y CAMBIARIAS EN EL PERU, 1960 – 1995: Jorge Rojas - -Pontificia Universidad Católica del Perú – Fondo editorial 1996
8. TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERÚ - EEUU: Un Balance Crítico. - Alan Fairle Reinoso, Sandra Queija de la Sotta, Milagros Rasmussen Arbitres - Pontificia Universidad Católica del Perú – CISEPA - Lima, Junio 2006

9. AGENDA ECONOMICA PARA EL CAMBIO: Crecer con menos pobreza e inequidad. - Cesar Peñaranda Castañeda - Editorial; Computextos S.A.C – Lima, Julio 2008.
10. LA CADENA ALGODÓN TEXTIL: Desafíos frente al T.L.C. con los EE.UU. – Javier Escobal, Rodrigo Salcedo – MINCETUR – Diciembre 2004
11. EL MUNDO DE LA PEQUEÑA EMPRESA: Fernando Villarán - Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - COPEME – CONFIEP - Primera Edición: junio 2007
12. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS: Una oportunidad para crecer sostenidamente – Eduardo Moron, Maria Bernabé, Jorge F. Chávez, Antonio Curato, diego Wimketried- Universidad del Pacífico, IPE – Noviembre del 2005.
13. COSTOS Y BENEFICIOS DEL T.L.C. CON ESTADOS UNIDOS – Alan Fairlie – Noviembre del 2005.
14. IMPACTO DEL ATPDEA EN EL SECTOR TEXTIL Y CONFECCIONES PERUANO, CASO TSC – Nina Mansilla Nuñez – Universidad Nacional Mayor de San Marcos – Facultad de Ingeniería Industrial – Lima 2005.
15. LA REFORMA INCOMPLETA: Tomo I – Roberto Abusada, Fritz Du Bois, Eduardo Moron, José Valderrama – Instituto Peruano de Economía (IPE) – Universidad del Pacífico: Centro de Investigación – Lima, Noviembre del 2000.
16. TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU – EEUU. Un balance critico - Alan Fairle Reinoso, Sandra Queija de la Sotta, milagros Rasmussen arbitres- CISEPA, JUNIO 2006.

17. LUCES Y SOMBRAS DEL TLC ANDINO – ESTADOS UNIDOS- Alan Fairle Reinoso, FRIEDRICH EBERT – Nueva solidaridad, septiembre del 2004.
18. APERTURA COMERCIAL Y PROTECCIONES EFECTIVAS EN EL PERÚ- Jorge torres zorrilla, Alan Fairlie Reinoso, Gabriela cuadra carrasco- PUCP- junio del 2003.
19. EVALUACION DEL IMPACTO DEL TLC CON EEUU EN LA ECONOMIA PERUANA – Eduardo Morón –PUCP, Marzo 2005.
20. PREGUNTAS Y RESPUESTAS SOBRE EL TLC PERU - ESTADOS UNIDOS – MINCETUR, Febrero del 2005.
21. TLC PERU – ESTADOS UNIDOS: NACIONES CLAVE – MINCETUR, Febrero del 2005.
22. MARCO TÉCNICO SOBRE EL IMPACTO DEL T.L.C. PERÚ – EE.UU. – Mario Tello – CIES, IPAE, CIP Congreso de la República – 2004.