

Economía y Competitividad

Módulo Avanzado de Formación Política



Economía y Competitividad

Módulo Avanzado de Formación Política



© International Institute for Democracy and Electoral Assistance 2005
© Asociación Civil Transparencia

Las publicaciones de International IDEA no son reflejo de un interés específico nacional o político. Las opiniones expresadas en esta publicación no representan necesariamente los puntos de vista de International IDEA, de su Junta o de los Miembros del Consejo.

Solicitud de permisos para reproducir o traducir toda o alguna parte de esta publicación se deben hacer a:

Information Unit
International IDEA
SE 103 34 Stockholm
Sweden

International IDEA favorece la divulgación de sus trabajos, y responderá a la mayor brevedad a las solicitudes de traducción o reproducción de sus publicaciones.

La presente obra representa la opinión del autor, no necesariamente la opinión de los editores.

Coordinación general: Beatriz Llanos Cabanillas
Elaboración de contenidos: Mercedes Aráoz
Edición de contenidos: Pilar Biggio Pastor
Diseño Gráfico: Ruperto Pérez-Albela Stuart
Ilustración de la carátula: Lia Villacorta Bravo
Impresión: Imprenta Miraflores E.I.R.L.
Tiraje: 500 ejemplares

Depósito Legal: 2006-1083
ISBN: 91-85391-70-0

ÍNDICE

Presentación	5
Objetivo del módulo	5
I.- ECONOMÍA DE MERCADO Y ROL DEL ESTADO	7
1.1 ¿Qué es el mercado?	7
1.2 Tipos de Economía:	8
• Economía de libre mercado	8
• Economía social de mercado	14
1.3 ¿Cuáles son los posibles roles del Estado en una economía social de mercado?	15
1.4 ¿Cuáles son las áreas en las que no se justifica una intervención del Estado?	16
1.5 El Perú: Una experiencia reciente del rol del Estado en el mercado.	20
II.- COMERCIO Y COMPETITIVIDAD	25
2.1 Los estados nacionales y la globalización.	25
2.2 ¿Por qué comerciamos?: Beneficios del libre comercio.	25
2.3 ¿Si el libre comercio es tan bueno, por qué el proteccionismo?: Redistribución del ingreso y alianzas políticas.	27
2.4 El marco institucional del comercio: ¿Por qué los acuerdos comerciales?	28
• La OMC y los acuerdos comerciales.	28
• El TLC con EE.UU.	33
2.5 El Estado en una economía globalizada.	35
2.6 Competitividad y Mercado.	36
2.7 El Perú en el contexto de la competitividad.	37
III.- ACLARANDO SUPUESTOS, IDEAS Y CONCEPTOS.	40
Anexo: Algunas cifras de la economía peruana	44
Bibliografía	50

Presentación

En una sociedad existe siempre escasez, pues los seres humanos siempre queremos más y hay recursos limitados. Tenemos entonces que hacer elecciones y tomar decisiones. No podemos producir todo lo que queremos consumir, por lo tanto, nos especializamos en producir los bienes y servicios que podemos hacer mejor y decidimos intercambiarlos con otras personas que producen otros bienes y servicios que nosotros no producimos. Para regular este intercambio existe el mercado. Es el tipo de mercado el que va a regir la asignación de recursos de un país.

La posición que adopta un Estado frente a una economía que es cada día más globalizada es determinante. Un Estado interviene en mayor o menor medida de acuerdo al tipo de economía que rija en el gobierno de turno. Opinar y proponer respecto de los límites de la intervención estatal, implica identificar los principales conceptos, teorías y corrientes de cambio que existen para así comprender el accionar de un Estado frente a los modelos económicos actuales.

En este módulo podrás encontrar información teórica al respecto, ejemplos y casos de experiencias exitosas y no exitosas, así como datos comparativos del rol del Estado peruano y de otros estados latinoamericanos en el mercado actual. Al final le presentamos una serie de supuestos que son aclarados para una mejor comprensión de la economía actual. Lo invitamos a una lectura reflexiva que estamos seguros contribuirá a mejorar su intervención en los ámbitos donde desarrolla su participación política.

Objetivo del módulo

El presente módulo tiene como finalidad brindar información que permita comprender el rol del Estado frente a los diferentes tipos de economías y su nivel de intervención en éstas, así como los beneficios y las consecuencias del comercio y la competitividad en una economía globalizada.

I. ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

El Mercado

1.1 ¿Qué es el Mercado?

El mercado es un espacio físico o virtual donde se realizan las transacciones de compra-venta de bienes y servicios y se establecen sus precios. Por lo tanto, entendemos por mercado:

A la institución (sistema de reglas) donde se define el qué, el cómo y el para quién se produce bienes y servicios dada la escasez y, de esta manera, se logra la mejor asignación de recursos y se satisfacen las necesidades humanas. El mercado es el lugar donde se da la interacción o articulación del mecanismo de oferta y demanda y se define la asignación de recursos.

Al conjunto de transacciones, acuerdos o intercambios de bienes y servicios entre compradores y vendedores, en un comercio regular y regulado (no es una sola compra), donde existe competencia entre los participantes que concurren a realizar estas transacciones (libertad de concurrencia).

Al lugar donde se deciden los precios que equilibran las cantidades a comprar y vender. Se asume que dentro de él, las personas son libres de negociar con las empresas y de realizar las transacciones que deseen. Si esto ocurre, entonces el mercado tiene dos grandes efectos sobre la economía:

- Estimula a los ofertantes a producir los bienes y servicios que los consumidores desean.
- Permite optimizar el uso de los recursos y se puede priorizar su uso, reconociendo su escasez a través de los precios. El precio es la principal fuente de información de cómo se encuentra la demanda y la oferta de un determinado bien o recurso.

Tener en cuenta que... :

- El instrumento de señalización de las condiciones del mercado es el precio.
- Los agentes principales que participan en el mercado son los productores o empresas, que son los “ofertantes” del producto, y los consumidores, que son los “demandantes” del producto.

1.2 Tipos de Economía.

I. Economía de libre mercado (la mano invisible de Adam Smith)¹

¿Qué es la economía libre de mercado?

Tal como su nombre lo indica, una economía de libre mercado es aquella que se rige íntegramente por la señales que el mercado les da a través de los precios. Siendo el mercado el sistema de precios, la asignación, organización de la producción y el consumo en esa economía (o nación) se rige por la interacción de la oferta y la demanda.

Por lo tanto estamos ante economía de libre mercado cuando:

Los productores y consumidores coordinan sus planes actuando en el mercado. El precio actúa como un dato para los agentes económicos que define, en el caso de los productores cuánto producir para maximizar su renta/beneficios y, en el de los consumidores cuánto, consumir para maximizar su utilidad/satisfacción.

Los productores y consumidores coordinan sus planes actuando en el mercado. El precio actúa como un dato para los agentes económicos que define, en el caso de los productores cuánto producir para maximizar su renta/beneficios y, en el de los consumidores, cuánto consumir para maximizar su utilidad/satisfacción.

Las firmas actúan libremente decidiendo qué producir y cuánto, buscando maximizar sus beneficios y del mismo modo, el consumidor es libre para escoger los bienes y servicios que ha de comprar. Se basa en la competencia, ya que son las empresas las que compiten por alcanzar mayores beneficios y los consumidores también compiten por conseguir los bienes y servicios que les permita alcanzar su máxima satisfacción. *Es la expresión máxima de la libertad que es inherente al ser humano.*

No existen presiones ni intervenciones de ningún tipo por parte del Estado o de ningún otro agente económico, ya que considera que el mercado funciona sin fricciones y que cualquier intervención sería siempre perjudicial. Tanto las cantidades a producir como los precios en que se venden los productos se deciden en el mercado mismo.

¹ El concepto de la mano invisible de Smith parte del supuesto que todos los individuos buscan su máximo bienestar o felicidad, y en este devenir, interactúan en el mercado y logran el máximo bienestar de la nación.

Supuestos básicos de la libre competencia

Para que una situación de libre competencia pura se dé en el mercado, se deben cumplir los siguientes supuestos básicos:

- Libre entrada y salida.
- Información simétrica y completa.
- Muchos participantes en oferta y demanda, con decisiones descentralizadas que no influyen de manera individual en el mercado de bienes ni en el de factores.
- Ausencia de incertidumbre.
- Derechos de propiedad bien establecidos.
- La no existencia de externalidades ni de bienes públicos.

Para ilustrar mejor cómo opera una economía de libre mercado, veamos el siguiente ejemplo:

Supongamos que en una ciudad, los productores locales solo producen dos tipos de productos: limonada o chicha morada. Existe un precio conocido para cada producto, que es dado por la libre competencia. Los consumidores usan la misma cantidad de dinero para comprar chicha morada como para comprar limonada.

En un momento dado, el gusto de los consumidores cambia y desean comprar más limonada y menos chicha morada. Este cambio puede hacer que aparezca escasez de limonada y exceso de chicha morada, y es previsible que el precio de ésta última descienda y el de la limonada se eleve (recordemos que el precio es el mecanismo de señalización de la escasez relativa). Estas alteraciones de precios tienen un mensaje muy claro para los empresarios: si el precio de la limonada se está elevando, aparecerán mayores oportunidades de negocios (beneficios) en la producción de limonada que en la de chicha morada. Por lo tanto, habrá mayor producción de limonada. Es aquí donde se da una reasignación de los recursos, ya que los productores verán más atractivo irse a producir el bien más caro (en este caso limonada) y dejaran de producir chicha morada. De hecho, también hará que los trabajadores prefieran irse a trabajar a la producción de limonada, ya que habrá más demanda por trabajo en esa industria y los salarios subirán en esa industria hasta que se de el ajuste completo del mercado de bienes y de factores.

Analizando el caso

Vemos que la libre elección de parte de los productores es solo posible gracias al libre mercado: son libres de producir lo que les traerá mayor beneficio y las personas son libres de consumir el producto que más les satisface.

Como hemos podido identificar en el caso, todo supone que exista una competencia, que exista además libertad para concurrir a los mercados del bien y servicio finales como a los mercados de factores (trabajo, capitales, financieros) y que la información sea completa y fluya libremente, sin privilegios de información para nadie. Es decir, un mercado completo (por lo que no existiría un gobierno interviniendo en el mercado por ejemplo) y que, en general, no existan fallas en el mercado.

¿Cuándo ocurren fallas en el mercado?

Se dice que existen fallas en el mercado cuando los supuestos señalados no se cumplen, y el mecanismo de precio no puede transmitir toda la información adecuadamente y, por lo tanto, los agentes económicos no tienen la capacidad de hacer decisiones económicas en plena libertad y confianza. En este caso no se encontrará un perfecto equilibrio en el mercado ni una eficiente asignación de recursos.

Veamos algunos casos donde ocurren fallas en el mercado:

1 Muchos consumidores y pocos productores: si son muchos los consumidores de un bien y son pocos los que lo producen, existe mucha escasez y el precio del producto es muy alto. En este caso los proveedores pueden tener poder absoluto en el mercado (un monopolio o un oligopolio) y pueden abusar de él, ya que como no existen competidores en el rubro no tienen ningún incentivo para innovar ni mejorar la calidad del producto, ni bajar el precio. Sin embargo, si no existen barreras a la entrada a este mercado, al ver los precios altos otros potenciales productores pueden ver interesante ingresar al mercado para capturar las rentas que hace el monopolista u oligopolistas -según sea el caso- lo que disminuiría la escasez del producto y su precio bajaría. El problema se da cuando existen barreras a la entrada, sean técnicas (monopolio natural) o creadas (derechos concedidos por un Estado), con estas condiciones es probable que el mercado no provea lo que la demanda requiere y el precio se mantenga alto.

Ejemplo: cuando existe un solo proveedor del servicio de agua en una región y el servicio no llega a todos los demandantes y a los que lo recibe les cobra un precio muy alto.

2 Pocos consumidores y muchos productores: este caso es justamente el contrario al anterior (monopsonio). Aquí son los consumidores los que tienen el poder y como son muchas empresas o proveedores, hay abundancia del producto o servicio y por lo tanto el precio es bajo.

Ejemplo: cuando una fábrica de lácteos única en una región -es el único demandante- que le compra a precios muy bajos a los productores de leche, que no tienen otra opción donde vender.

3 Bienes Públicos: Son aquellos bienes que cumplen con 2 características principales:

- Son no excluyentes: es imposible evitar que personas que no pagan por el consumo del bien, no se beneficien de él.
- Son "no rivales" en el consumo: si una persona lo está utilizando en cierto momento, esto no evita que otra lo use en el mismo momento.

Ejemplos: a nivel nacional sería el caso de la seguridad nacional o un sistema legal. A nivel local podemos mencionar el alumbrado público, un parque, etc. El gran problema de estos bienes es que al tener estas características, es muy difícil evitar que una persona lo utilice (un polizón) si no ha pagado lo que corresponde o lo que realmente es el valor del bien o servicio para él (por ejemplo, no es raro encontrar que muchas personas se beneficien con el servicio de serenazgo y el alumbrado público sin pagar sus arbitrios municipales).

Informádonos:

- Un bien público puede ser provisto por una entidad pública o una entidad privada (como por ejemplo el servicio de guardianía en un edificio).
- El hecho de ser un bien público no significa que sea gratuito, pues tiene su provisión. Por ejemplo, tener armamento y militares para la defensa nacional tiene un costo, la provisión de servicios judiciales tiene costos, etc.
- Lo difícil es definir los precios de los bienes públicos pues los consumidores difícilmente revelan sus preferencias por esos bienes y prefieren "hacerse los vivos y no pagar".

- Existen otros bienes que son excluyentes y rivales en el consumo, por ejemplo la educación o la salud, y que pueden ser provistos también de manera privada. Sin embargo, la sociedad elige que se provea también por el sector público para que toda la población tenga acceso a ellos. Estos son bienes o servicios MERITORIOS, la sociedad en su conjunto aprecia los impactos positivos (externalidades,² distributivos, de cohesión social, etc.) que tiene la provisión pública de estos y por eso los ofrece, pero NO SON BIENES PÚBLICOS.

4 Información Asimétrica: se da cuando algunos agentes económicos tienen mayor información que otros, lo que les da ventaja a la hora de poder tomar decisiones económicas. **Ejemplo:** si el gerente de una empresa sabe que el valor de las acciones de ésta va a subir (o bajar) como consecuencia de ganancias (o pérdidas) futuras que no informa al accionariado o a la autoridad de valores, entonces compra (o vende) acciones como una forma de hacer ganancias basado en la asimetría de información.

5 Externalidades: son los efectos ajenos al mercado pero que se producen por el funcionamiento de éste y que hace que algunos agentes fuera de la operación se beneficien (positivamente) o perjudiquen (negativamente). Es decir, cuando se realiza una transacción comercial en el mercado entre dos agentes, un tercer agente que no participó en la transacción puede tener beneficios o costos generados por esa transacción.

Los impactos pueden ser positivos o negativos:

- **EXTERNALIDAD POSITIVA:** Cuando la actividad de otro agente beneficia a aquellos fuera de la operación, como por ejemplo, la contratación de guardias de seguridad de una empresa en una zona residencial, ya que los vecinos se benefician de la presencia de los guardias.
- **EXTERNALIDAD NEGATIVA:** Cuando la actividad de otro agente perjudica a aquellos fuera de la operación, como por ejemplo, la contaminación que genera una empresa por los desechos de su fábrica en una población aledaña.

² Ver definición líneas abajo. Aquí se asume que los efectos positivos que trae la inversión en capital humano a través de la educación y la salud, genera beneficios a toda la sociedad en su conjunto.

Reflexionemos con las siguientes preguntas respecto a las externalidades:

- ¿Quién paga por los beneficios o cobra por los costos?
- ¿Cómo se internaliza la externalidad entre los agentes?
- ¿Puede haber un arreglo entre los receptores de la externalidad y los que la generan?
- ¿Cómo se establecen los derechos de propiedad para establecer quién compensa a quién por la externalidad?
- ¿Tiene el Estado alguna capacidad de asignar derechos de propiedad para que los actores internalicen las externalidades?³

Cuando hay una externalidad, puede haber arreglos privados para internalizar los costos o beneficios. En otros casos, cuando es imposible encontrar un arreglo entre privados, un juez puede determinar los derechos de propiedad y asignarlos, probablemente al de menor costo social.

Veamos el siguiente caso:

En una bahía se ha instalado una empresa que produce harina de pescado y que desagua deshechos en el mar. Allí también están instalados pescadores artesanales, quienes ven mermada su pesca debido al desagüe de la harinera. La empresa harinera podría pagar a los pescadores como compensación por el desagüe, o los pescadores podrían pagar a la empresa para que genere un mecanismo de desagüe que no perjudique la pesca en la bahía. Estos arreglos los podrían hacer de manera privada o con la intervención de un juez.

Resumiendo...

En un sistema de economía de mercado lo esencial es que todos los bienes o servicios tienen su precio; por tanto, los ajustes ocurren en los mercados de bienes de consumo y en los de factores de la producción. Así, los ciudadanos pueden elegir qué producir y consumir, según sus preferencias, mientras que el sistema de precios hará posible que los excedentes y la escasez de bienes y servicios se cancelen entre sí.

El sistema de precios no necesita que intervenga el Estado ni ninguna agencia de planificación, salvo que existan fallas de mercado y se decida por tener una instancia de redistribución para favorecer a toda la población. Y se tiene por lo tanto una economía mixta.

³ El premio Nobel de Economía, Ronald Coase es una magnífica referencia para responder a estas preguntas.

II. Economía social de mercado (Economía Mixta)

¿Qué es la economía social de mercado?

La economía social de mercado⁴, a diferencia de la de libre mercado, considera que sí existen fallas del mercado y que el papel del Estado es básicamente encargarse de la corrección de las fallas del mercado, así como ser el promotor de una red de seguridad social y de redistribución del ingreso en el proceso de fomentar la cohesión social.

Características de la economía social de mercado:

- La eficiencia no es el único objetivo del sistema económico ya que esta debe coexistir con la solidaridad, sustentabilidad y calidad para lograr la existencia digna de los ciudadanos.
- El mercado no es un fin, sino un medio para garantizar objetivos sociales. La economía tiene funciones sociales y se logra mediante la provisión de bienes y servicios públicos; por tanto, las políticas sociales son inseparables de las económicas.
- Crea instituciones capaces de facilitar el libre juego del mercado, ya que incentivan la innovación y el progreso tecnológico entre las empresas y distribuyen las rentas y los beneficios en función del rendimiento individual, fomentando el trabajo y el desarrollo personal.
- Previene la acumulación excesiva de poder en manos de algunos actores en el mercado. Para ello le asigna al Estado la tarea de crear el marco institucional idóneo para el desarrollo y funcionamiento de la competencia.
- El Estado no interviene abusivamente en el funcionamiento del mercado, por cuanto de hacerlo en exceso, además de las cargas tributarias y contribuciones sociales obligatorias, puede perjudicar al factor trabajo al reducirle la disponibilidad de ingresos y rendimientos del trabajo personal. Lo que sí organiza es un sistema de seguridad social o red social de bienestar que permite compensar diferencias.
- El Estado ante todo está al servicio del ciudadano, como facilitador de un adecuado y libre desenvolvimiento del mercado.

⁴ El premio Nobel de Economía, Ronald Coase es una magnífica referencia para responder a estas preguntas.

Comparando los tipos de economía

Economía de Mercado

- Se cumplen todos los supuestos de un mercado perfecto.
- Todos los agentes maximizan según intereses individuales y con ello se logra el máximo bienestar nacional.
- Interacción de oferta y demanda define el precio y con ello la asignación de recursos.
- El precio es la única fuente de información.
- Intervención del Estado mínima o nula pues genera distorsión, poco rol coordinador de políticas.
- Eficiencia, bienestar y distribución. a

Economía Social de Mercado

- No se cumplen los supuestos (bienes públicos, externalidades, posición de dominio, etc.)
- Se establece la existencia de bienes Meritorios (bienes y servicios sociales) y asignación de recursos.
- El mercado no es un fin en sí, sino un medio para lograr el bienestar de la población de manera solidaria.
- El precio no brinda la información suficiente.
- Intervención del Estado justificada para generar un marco en el que funcione la competencia y con ello la eficiencia, y como consecuencia, el bienestar.
- Planeamiento sustentable, solidaridad y distribución, coordinación de políticas.

1.3 ¿Cuáles son los posibles roles del Estado en una economía social de mercado?

El Estado podría cumplir los siguientes roles en una economía social de mercado:

- Promotor del crecimiento económico.
- Proveedor de un sistema legal que de seguridad a las transacciones, asigne y resguarde derechos de propiedad y asegure el cumplimiento de contratos.
- Garantizar estabilidad, equilibrio macroeconómicos, control de la inflación y desempleo.
- Establecimiento de una política fiscal, política de gasto e inversión públicos, manejo, transparencia y control en compras gubernamentales.
- Rol regulador del mercado frente a las fallas del mercado.
- Proveedor de bienes públicos y meritorios y rol subsidiario del Estado.

- Redistribución del ingreso a través de políticas que faciliten un sistema de redes de seguridad social, alivio y reducción de la pobreza, para la cohesión social.
- Generación de políticas públicas en coordinación con el sector privado y la sociedad civil.
- Protección de los derechos fundamentales de los ciudadanos y manejo de conflictos, integración de los ciudadanos y conciliar conflictos sociales.

1.4 ¿Cuáles son áreas en las que no se justifica una intervención del Estado?

No es recomendable la intervención del Estado en los siguientes casos:

- Competir deslealmente con el sector privado (vs. Rol subsidiario del Estado).
- Control de precios en mercados donde prima la competencia y, en mercados sin competencia -por ejemplo monopolios naturales-, en vez de regular.
- Realizar asignación de recursos en función de intereses particulares.

A continuación algunos casos de experiencias exitosas y no exitosas de intervención del Estado

Experiencias Exitosas

- 1 Reforma e independencia del Banco Central de Reserva del Perú
Claridad en sus objetivos: que el manejo prudente de la masa monetaria para evitar el impuesto inflación. Es además un banco que ya no puede prestar dinero al gobierno central y financiar su déficit. Esta independencia del BCR y su claridad en objetivos ha hecho que pasen diferentes directorios y se mantenga clara la política monetaria del Perú y bajo el nivel de inflación.
- 2 Buen manejo fiscal
Finlandia, el país más competitivo, tiene un manejo adecuado de sus cuentas fiscales, superávit fiscal pensado para acumular recursos para los fondos de jubilación de su población que está envejeciendo, altos impuestos con equidad, universalidad, recaudación que se traduce en gasto que se ve adecuadamente asignado, con transparencia y rendición de cuentas.

3 CINDE en Costa Rica, ejemplo de cooperación pública privada

En Costa Rica, la Agencia de Promoción de Inversiones esta dirigida por el sector privado y el sector público está asociado a él, buscando levantar las barreras que dificultan la atracción de inversiones. El sector privado se organizó con ese objetivo, no en la búsqueda de favores particulares para un determinado sector, sino para facilitar la inversión privada. Un ejemplo de su éxito es la atracción de inversionistas de la talla de INTEL, que han permitido más que duplicar sus exportaciones en menos de 5 años.

4 Telecomunicaciones en el Perú: Regulador exitoso

La Empresa Nacional de Comunicaciones S.A. (ENTEL PERU) y la Compañía Peruana de Teléfonos (CPT) fueron consideradas por el gobierno militar como un sector estratégico y fue prohibida la participación tanto del sector privado nacional como del extranjero. Ambas empresas tenían a su cargo los servicios de telefonía local, larga distancia, satélite, etc. Los resultados fueron poco exitosos: las tasa de densidad eran de 2,5 líneas por cada 100 habitantes en Lima, y 1,23 líneas por cada 100 habitantes fuera de Lima. Existía un gran porcentaje de demanda de líneas telefónicas que no había sido satisfecha y que el Estado no estaba en la capacidad de satisfacer. Era necesario un cambio y este se dió a mediados de los 90's cuando se decidió la privatización del sector, y el ganador fue Telefónica del Perú S.A. Como era necesario tener un ente regulador específico para telecomunicaciones, se aprobó el TUO de Ley de Comunicaciones.

Los resultados fueron sorprendentes: el costo operativo por línea paso de 900 dólares a menos de 150 dólares, la expansión fue muy importante porque se instalaron más de un millón de líneas nuevas a un costo realmente bajo y en un tiempo razonable. Aunque también el costo de las tarifas se incrementó notablemente. Actualmente, Telefónica cuenta con algunas reglas que regulan su accionar.

Para la regulación de este sector, se incluyó en la Ley de Telecomunicaciones (DS No. 013-93-TCC) la creación del Organismo Supervisor de la Inversión Privada en Telecomunicaciones (OSIPTEL), organismo público con autonomía técnica, económica, administrativa, funcional y financiera. Su principal función es promover el acceso, modernización, calidad y eficiencia de los servicios públicos de las telecomunicaciones "fomentando la inversión privada dentro de un esquema libre y leal para las empresas".

5 Energía Eléctrica: Regulador exitoso

En 1972, el Gobierno Militar nacionalizó la industria eléctrica y creó ElectroPerú para la transmisión, distribución y venta de energía eléctrica. Esta empresa contaba con las tasas más pequeñas de consumo privado en América Latina (500KW/h en comparación de 1000KW/h de Colombia y México, 2500KW/h de Venezuela). Además, para fines de los 80's la empresa no iba bien: el gobierno militar había prohibido las inversiones privadas en el sector, lo que originó una gran escasez y pérdidas por 501 millones de dólares.

Es por eso que se decidió la privatización de las principales distribuidoras y generadoras del servicio eléctrico, como por ejemplo Luz del Sur, Edelnor, Edegel, etc. Los resultados fueron inmediatos: la potencia instalada de generación se incrementó en 1136Mh, que representó un 25% más que sin privatización. Este hecho consiguió ampliar la base de personas que cuentan con luz y en el caso de Luz del Sur y Edelnor, se ha logrado una cobertura de luz del 100% de sus áreas de concesión y las tarifas se han reducido significativamente.

Para regular esta industria, se cuenta con la Ley de Concesiones, la Comisión de Tarifas Eléctricas, como organismo técnico y autónomo del Ministerio de Energía y Minas. Finalmente, se contaba con un comité operativo denominado COES (Comité de Operación Económica del Sistema), que opera como entidad autorreguladora. Además, se creó en 1996 Osinerg como ente regulador del sector energético.

6 INDECOPI: Promotor de Políticas de Competencia

El Instituto Nacional de Defensa del Consumidor y de la Protección de la Propiedad Intelectual, Indecopi, fue creado en noviembre de 1992 para promover en la economía peruana una cultura de leal y honesta competencia y para proteger todas las formas de propiedad intelectual: desde los signos distintivos y los derechos de autor hasta las patentes y la biotecnología. Su misión es promover y garantizar la leal competencia, los derechos de los consumidores y la propiedad intelectual, propiciando el buen funcionamiento del mercado. Es una especie de árbitro de mercado y se limita a garantizar que sus decisiones se den en una atmósfera de competencia sana, donde las empresas pueden competir entre sí y los consumidores se encuentran debidamente informados, antes de tomar las decisiones.

La importancia de INDECOPI radica en el papel que juega a favor de una libre competencia: cuando el mercado incurre en problemas, es el ente regulador y árbitro para solucionar disputas, en aras del bienestar tanto de las empresas como de las personas. Esta iniciativa le da al estado peruano un papel más dinámico y de observador, antes que interventor. La realidad ha demostrado que INDECOPI, ha actuado, regularmente, de manera correcta y sus fallos han sido a favor de la libre competencia.

Una Experiencia No Exitosa

1 TANS PERU: Competencia Desleal

En 1963 nace la empresa TANS Perú "TRANSPORTES AEREOS NACIONALES DE SELVA", la cual tenía limitada sus áreas de operaciones exclusivamente a la zona de la selva del país. Esta empresa es manejada por el Gobierno y nace originalmente para realizar rutas no comerciales. Sin embargo, en 1998, el Gobierno Peruano, teniendo en cuenta la situación por la que atravesaba el sector aerocomercial nacional, decide ampliar su mandato. Es así como a partir de ese año, TANS inició una nueva etapa y empezó a brindar servicios de transporte aéreo de pasajeros y carga a nivel nacional.

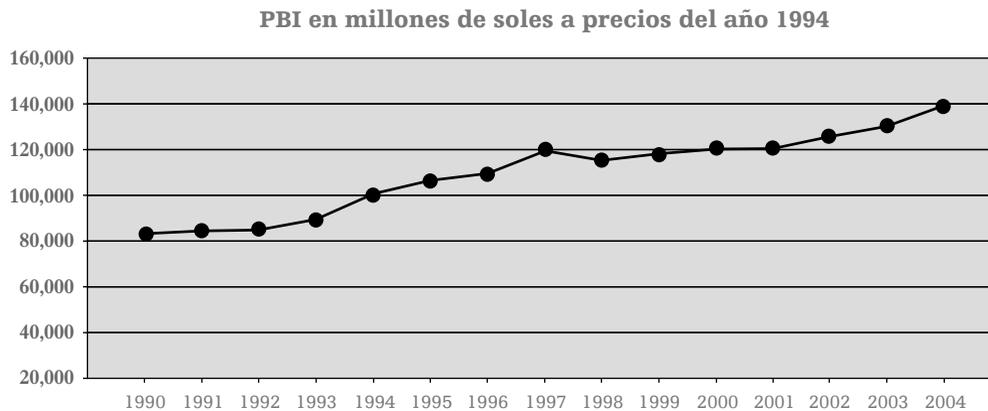
La empresa era directamente subsidiada por el Estado peruano para supuestamente, "beneficiar a la población". No obstante, este argumento no es del todo cierto. Existen otras empresas aéreas que dan el mismo servicio, de mucha mayor calidad y a un precio similar. Por lo que la participación de TANS en el medio pierde relevancia. Además, la aerolínea TANS PERU ha perdido ya más de 50 millones de soles en los últimos 5 años y el Gobierno acaba de prestarle unos 8 millones de dólares. Una empresa cualquiera con resultados similares no sólo hubiera quebrado sino que los inversionistas no hubieran invertido nada más en la empresa.

En este caso se puede concluir que la intervención del Estado no es la mejor y que esta jugando a un rol proteccionista que no trae resultados: TANS debe dedicarse a vuelos en rutas no comerciales para cumplir el rol que la Constitución le asigna al Estado, este es el rol subsidiario. Las otras líneas compiten, por lo que la participación del Estado no solo es no necesaria sino que además dificulta el trabajo de las empresas privadas.

1.5 El Perú: Una experiencia reciente del rol del Estado en el mercado.

¿Cuál ha sido el rol del Estado peruano en los últimos años?

La economía peruana puede considerarse una economía pequeña de ingreso medio, con un PBI per cápita de \$2,491 en el 2004 y una población de 27.5 millones de personas, lo que equivale aproximadamente al 0.43% de la población del mundo. Su grado de integración al mundo es reducido. Si bien ahora la apertura comercial del Perú, (medido por la suma de sus exportaciones e importaciones como porcentaje del PBI), ha crecido del 26% en el 2000 al 32.7% en el 2004, todavía su participación en el comercio mundial es ínfima. Basta señalar que aunque las exportaciones peruanas en el año 2004 llegaron a una cifra record de \$12,617, sólo representan el 0.11% de las exportaciones totales del mundo. Veamos el siguiente cuadro, donde se aprecia la proyección del crecimiento del PBI a lo largo de los últimos quince años.

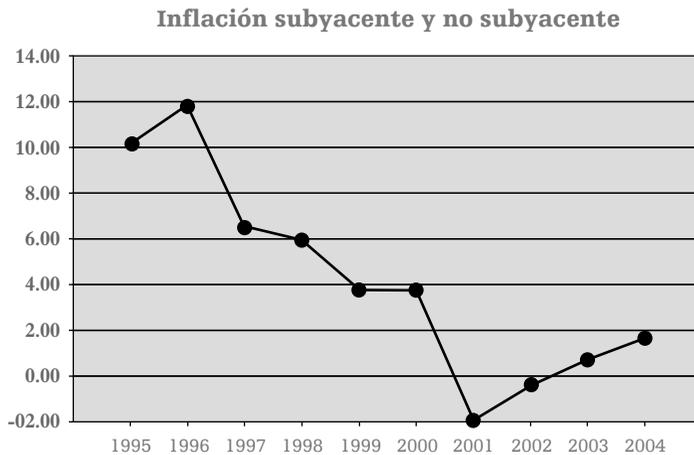


Fuente: BCRP
Elaboración propia

Por otro lado, las exportaciones per cápita representaron este año alrededor de \$458, nivel aún relativamente bajo si se comparan, por ejemplo con las exportaciones per cápita de países como los asiáticos e inclusive de países vecinos como Chile o Costa Rica, que superan el promedio mundial que se ubica en más de \$1100 per cápita. Es una economía bastante dependiente de exportaciones primarias, alrededor del 71% son exportaciones tradicionales

En el último año,⁵ lo que lo hace muy sensible a las variaciones de precios internacionales de los *commodities*,⁶ aunque la apertura reciente ha permitido el desarrollo incipiente de exportaciones no tradicionales como la agro-exportación y las confecciones.

La economía del Perú ha crecido de manera sostenida desde el 2002, con tasas que superan el 4.5% anual. A pesar de los avances, el país debería crecer a tasas superiores para tener resultados importantes en el ingreso real de cada ciudadano y con ello reducir los niveles de pobreza que superan el 50% de la población. Para ello, la política económica se debe focalizar en el desarrollo de la competitividad, es decir, en los factores que inducen al aumento de la productividad de los factores y con ello repercutir en el crecimiento del ingreso real de la población. Como vemos en el siguiente cuadro, desde 1996 la inflación tendió a decrecer año tras año, llegando a su punto más bajo en el 2001 e incrementándose luego de manera moderada.



Fuente: BCRP
Elaboración propia

⁵ Contrario a la tendencia global donde la participación de los bienes primarios en las exportaciones totales sólo es de 26%.

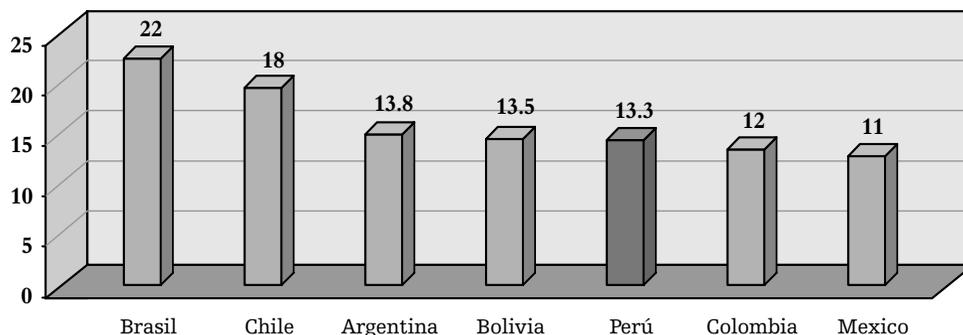
⁶ Los commodities son los bienes primarios o materias primas que se transan internacionalmente. Por ejemplo: granos, metales, productos energéticos (petróleo, carbón, etc.) y suaves (café, algodón, etc.).

Datos Importantes:

- Las mejoras en productividad y la calidad del clima de negocios harán del Perú un lugar atractivo para atraer inversiones de todos los tamaños (pequeña, mediana y gran empresa), así como de toda nacionalidad, incluyendo la nacional.
- La política monetaria ha sido muy prudente y orientada al control de la inflación y respecto de la política fiscal se puede decir que ha logrado también ser bastante efectiva en cuanto al déficit fiscal, reduciéndolo de manera importante. Sin embargo, se tiene como problema que la estructura impositiva sobrecarga a la actividad formal, y con ello se introducen importantes distorsiones en la economía.

Es así que el sistema tributario peruano dista de ser simple, equitativo y predecible. Por el contrario muestra un variado nivel de exoneraciones, así como diversas tasas arancelarias. Actualmente, y como apreciamos en los cuadros a continuación, el país muestra un bajo nivel de la presión tributaria como porcentaje del PBI (13.3%), a pesar de tener una de las más altas tasas para el Impuesto al valor agregado (IGV) y para el impuesto a la Renta de las empresas. La distorsión entre estos indicadores (presión tributaria y altas tasas impositivas) se debe principalmente a la reducida base tributaria,⁷ en gran medida generada por la multitud de exoneraciones que hacen poco transparente el sistema.

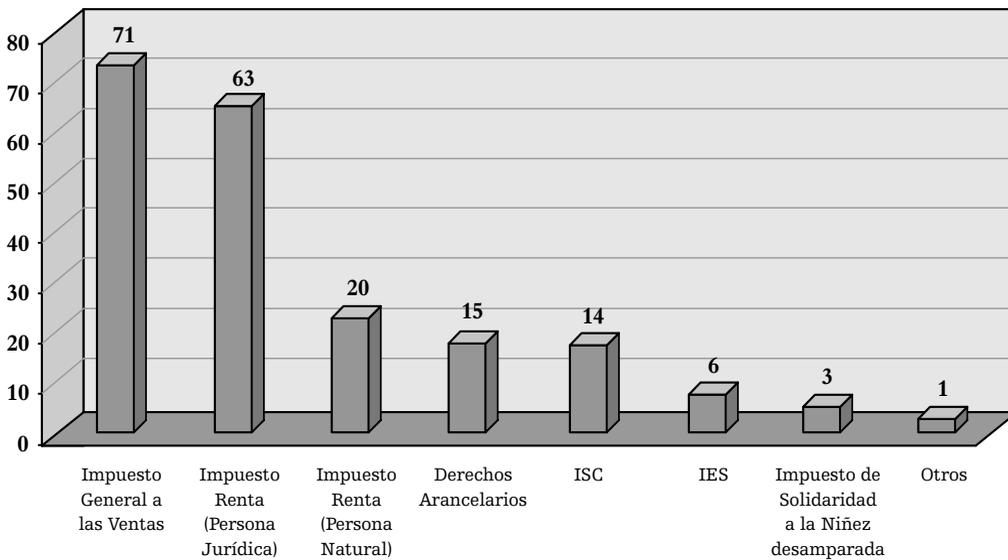
Inflación subyacente y no subyacente



Tomado de Chlimper Agenda Pendiente para el Desarrollo 2006-2011

⁷ La base tributaria son aquellos que pagan tributos o tributan.

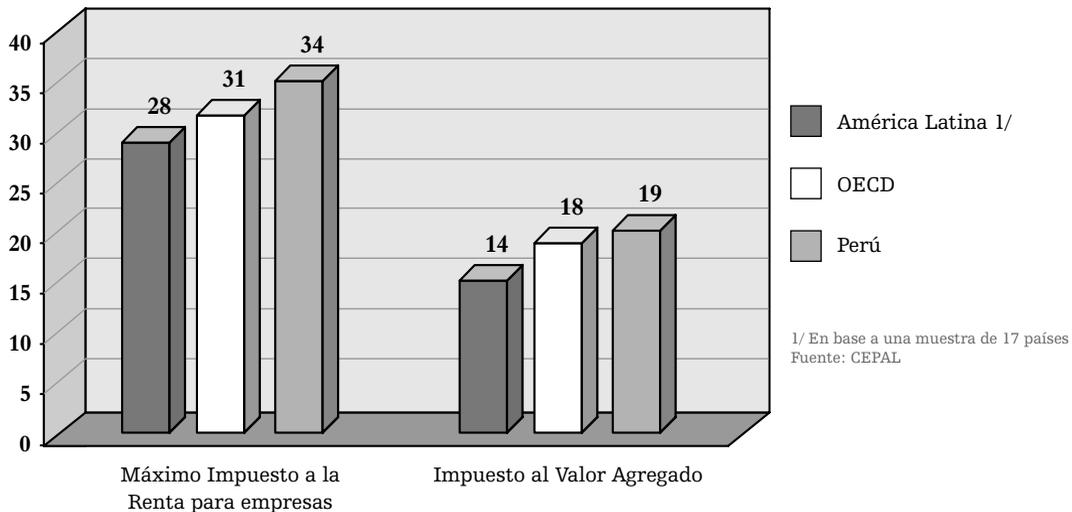
Número de exoneraciones según tipo de impuesto



Fuente: Apoyo Consultoría.

En el siguiente cuadro vemos al Perú en comparación con otros países de la región y los de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD). En el primer caso el valor tanto en el Impuesto a la Renta para Empresas como en el Impuesto al Valor Agregado es mayor que los otros dos casos presentados.

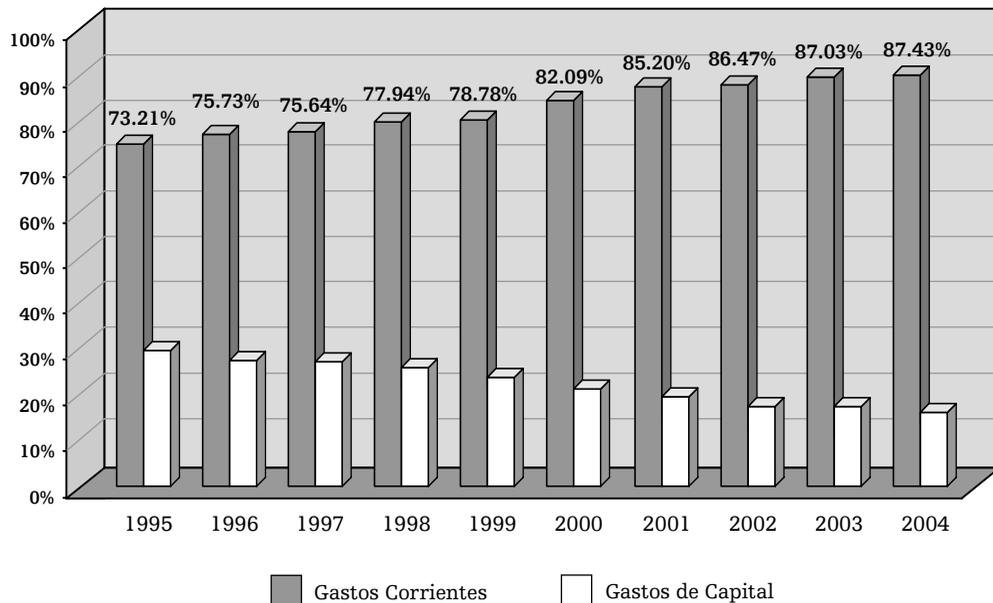
Tasa de Impuesto en América Latina



1/ En base a una muestra de 17 países
Fuente: CEPAL

Con respecto al Gasto No Financiero del gobierno, este se destina en su mayoría para cubrir el gasto corriente del sector público. Como se aprecia en el gráfico, se presenta un crecimiento en la participación del gasto corriente (remuneraciones) en perjuicio del gasto en bienes de capital (inversiones). En 1995 el gasto corriente representaba el 73.21% del gasto No Financiero, mientras que para el año pasado dicho gasto representó 87.43% de dicho gasto. Adicionalmente, la focalización del gasto es muy pobre, con lo que no se atiende necesariamente a las poblaciones objetivo de las políticas de alivio a la pobreza o de crecimiento económico.

Destino del Gasto No Financiero según tipo de gasto



Fuente: BCRP
Elaboración Propia

o Recordemos

- Según los tipos de economía vistos en esta primera parte del documento; elabore un listado comparativo de las ventajas y desventajas de los 2 tipos de economías propuestas.
- ¿Cuál sería el rol de una organización política en una situación de intervención del Estado con evidencias de corrupción y favoritismos particulares?
- ¿Considera usted que una economía de libre mercado puede convertirse en un modelo a seguir por el Estado Peruano?

II. COMERCIO Y COMPETITIVIDAD

2.1 Los estados nacionales y la globalización.

Los Estados ya no son más entes aislados, sino que están interconectados por una interdependencia que hace posible que nadie pueda sentirse totalmente autosuficiente.

Para que esto se dé, el fenómeno de la globalización ha sido clave, pero, ¿es reciente?. Definitivamente no, este fenómeno social y económico continuo, lleva ya mucho tiempo y si bien es difícil decir con exactitud cuando realmente comenzó, existe mayor acuerdo en decir que ésta es una nueva forma del mismo fenómeno.

2.2 ¿Por qué comerciamos?: Beneficios del libre comercio.

Informándonos:

Desde que el hombre existe, éste ha buscado recursos para satisfacer sus demandas y en la búsqueda de estos ha usado mecanismos cooperativos (el comercio) y no cooperativos (las guerras) para su acceso. Aquí nos centraremos en el comercio como el medio cooperativo que permite la ampliación de la frontera de recursos y de consumo.

A finales del siglo XX e inicios del siglo XXI, el cambio tecnológico en las comunicaciones y en las tecnologías de la información ha acortado las distancias entre las naciones y los costos de transacción entre ellas. Esta integración global de las economías ha llevado a una transnacionalización de la producción, al incremento del comercio de mercancías y de los servicios (los antiguamente llamados no transables), y a un mayor movimiento de la inversión directa extranjera, ya no sólo norte-sur, sino también entre los países del sur. Hay una notable integración financiera y bancaria a nivel global y un acelerado movimiento de trabajadores temporales o emigrantes que contribuyen al flujo de capitales a través de sus remesas, entre otras manifestaciones.

Beneficios del Libre Comercio:

En un contexto de libre comercio:

- Se facilita el desarrollo del comercio.
- Las negociaciones internacionales son un vehículo que propicia que el comercio sea un proceso de “ganar- ganar” (win-win).
- Se genera eficiencia y mejor asignación de recursos.

¿Cuáles son las ventajas comparativas del intercambio internacional?

Al no estar en la capacidad de producir todo lo que demandamos, el intercambio internacional de bienes y servicios, a partir de nuestras ventajas comparativas, nos permite ampliar la producción mundial y también el consumo mundial.

Dentro del país se usan los recursos de la manera más eficiente, gracias a la especialización y se produce más de los exportables que, dado sus mejores precios internacionales, nos permiten acceder a importaciones a menor costo.

Intercambiamos bienes y servicios de acuerdo a nuestras VENTAJAS COMPARATIVAS, es decir aquello que podemos producir con el menor costo de oportunidad, (siempre debemos comparar nuestro costo relativo, para hacer la elección de especialización y no sobre los costos absolutos).

Las fuentes de ventaja comparativa son las diferencias en tecnología, conocimiento, dotación de recursos, economías de escala, etc. No tenemos que producir todo, sino aquello donde tengamos más capacidad.⁸

⁸ Esa capacidad puede fomentarse de manera dinámica, por ejemplo más adelante cuando veamos la competitividad veremos políticas que nos permiten ampliar la gama de bienes donde podemos tener una ventaja comparativa, debido a que nos hacemos más productivos.

Ejemplo

Supongamos el caso de dos países que todavía no comercian entre sí. Ambos producen maíz y computadoras, y deciden comerciar. Uno de los países tiene un clima perfecto para la producción de maíz y las tierras más fértiles, lo que le permite producir maíz a costo relativamente menor que si se pusieran a producir computadoras donde tiene poca experiencia. En el otro país los trabajadores han desarrollado una habilidad para armar computadoras a partir de partes y piezas, que les permite producir computadoras a un costo relativamente menor que si se pusieran a producir maíz, donde no tienen las tierras fecundas que quisieran. Si ambos países se ponen a comerciar, el primero podría vender el maíz más barato al otro país a cambio de computadoras, y viceversa, pues el primer país tiene la ventaja comparativa en maíz y el segundo en computadoras.

En este caso vemos que ambos países ganan del comercio pues se especializan, y pueden ganar más en la venta de sus productos al exterior, generando empleo al interior de sus países en las industrias en las que se han especializado.

2.3 ¿Si el libre comercio es tan bueno, por qué el proteccionismo?

Redistribución del ingreso y alianzas políticas

Lo que sucede cuando se da el libre comercio es que se genera una redistribución del ingreso entre las industrias, es decir, las industrias que no tienen ventaja comparativa, las que sustituyen importables, son perdedoras del proceso de apertura, mientras que las ganadoras son las industrias que pueden exportar. Así, las industrias que ven perder sus privilegios basados en la protección presionarán políticamente para que no se pierda la protección, buscarán a sus trabajadores⁹ que en el corto plazo no tiene opción de trabajo, para formar alianzas y protestar contra el libre comercio. Los ganadores no suelen estar organizados, los sectores de exportables puede que no pidan con mucho ahínco la liberación, además los consumidores, los principales ganadores, no suelen ser muy vocales en el proceso político para defender sus intereses económicos.

⁹ En el largo plazo la mano de obra es móvil y podría irse al sector de exportables donde los salarios deben ser mejores.

2.4 El marco institucional del comercio: ¿Por qué los acuerdos comerciales?

Al igual que en nuestro país, en el otro país también existe el proteccionismo. Entonces, para resolver el dilema y lograr capturar las ganancias del libre comercio, una herramienta útil es la negociación, que nos permite reducir el proteccionismo del otro país.

Veamos algunas ventajas de los acuerdos comerciales:

- Búsqueda de transparencia y predictibilidad en el comercio a través de reglas de juego.
- Asegurar alianzas internas para favorecer el comercio y una mejor asignación de recursos internos, sobre todo cuando se trabaja con el sector exportador que va en la búsqueda de mercados nuevos, junto al Estado.
- Además de liberalización, se obtiene acceso a mercados.
- Reglas y transparencia no sólo en el movimiento de bienes, sino también en servicios, inversiones, personas a nivel internacional.
- Se aminoran los intereses particulares y se priorizan los intereses nacionales.
- Cooperación entre naciones.

El marco ideal es el multilateral, pero también existen marcos regionales, subregionales y bilaterales de negociación que buscan estos objetivos.

La OMC y los acuerdos comerciales

El Ordenamiento del Comercio Internacional: del GATT a la OMC

Luego de la Segunda Guerra Mundial, se buscó un ordenamiento del comercio mundial, donde además de reducir las barreras comerciales, aranceles y cuotas, se establecieran reglas claras y transparentes al comercio, para todos los países. Con este fin se conformó el Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT, por sus siglas en inglés) en 1947.

Los principios básicos del GATT, la no discriminación -a través del trato de nación más favorecida (NMF) y el trato nacional- y la reciprocidad, llevaron a que se redujeran de manera

sustantiva los aranceles y restricciones cuantitativas innecesarias y también las desviaciones en el comercio. Inicialmente fue un proceso relativamente sencillo pues sólo eran 23 naciones signatarias y con niveles arancelarios altos. Hoy en día las negociaciones a partir del GATT se han hecho más complejas pues abarcan más temas y hay muchos más países participando en el proceso.

La Organización Mundial del Comercio (OMC), creada como resultado de la Ronda de Uruguay en 1995 a partir del GATT, es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos.

El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades. Para lograr ese objetivo, la OMC se encarga de:

- Administrar los acuerdos comerciales.
- Servir de foro para las negociaciones comerciales.
- Resolver las diferencias comerciales.
- Examinar las políticas comerciales nacionales.
- Ayudar a los países en desarrollo con las cuestiones de política comercial, prestándoles asistencia técnica y organizando programas de formación.
- Cooperar con otras organizaciones internacionales.

Informándonos:

La OMC está integrada por cerca de 150 países, que representan más del 97% del comercio mundial. Aproximadamente otros 30 países están negociando su adhesión a la organización. Las decisiones son adoptadas por el conjunto de los países miembros, ya que normalmente esto se hace por consenso. No obstante, también es posible recurrir a la votación por mayoría de los votos emitidos, si bien ese sistema nunca ha sido utilizado en la OMC y sólo se empleó en contadas ocasiones en el marco de su predecesor, el GATT. Los Acuerdos de la OMC han sido ratificados por los parlamentos de todos los miembros.

El órgano superior de adopción de decisiones de la OMC es la Conferencia Ministerial, que se reúne al menos una vez cada dos años. En el nivel inmediatamente inferior está el

Consejo General (normalmente compuesto por embajadores y jefes de delegación en Ginebra, aunque a veces también por funcionarios enviados desde las capitales de los países Miembros), que se reúne varias veces al año en la sede situada en Ginebra. El Consejo General también celebra reuniones en calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y de Órgano de Solución de Diferencias.

Pertenecer a la OMC tiene como ventaja la aplicación de los siguientes principios:

- Principio de Nación más favorecida: Mediante este principio, si algún país le da un trato preferencial a otro, todos los demás deben recibir el mismo trato preferencial.
- Trato nacional, una vez nacionalizada la mercancía luego de pagar sus aranceles de aduanas, se vuelve un bien doméstico y no se le pueden aplicar impuestos diferentes a los nacionales.
- Reducción de los niveles arancelarios promedio.
- Resolución de conflictos.

Dentro del GATT y ahora en la OMC, se trabajan mediante Rondas de Negociación en las cuales los países presentan sus posiciones y se negocia hasta llegar a un acuerdo consensual. Muchas de estas rondas han sido exitosas y otras no tanto. La más exitosa ha sido, definitivamente, la Ronda de Uruguay, donde se creó la OMC.

Datos adicionales:

Reuniones Ministeriales después de la formación de la OMC:

- Singapur, 9-13 Diciembre 1996
- Ginebra, 18 & 20 Mayo 1998
- Seattle, 30 Noviembre y 3 Diciembre 1999
- Doha, 9-14 Noviembre 2001
- Cancún, 10-14 Setiembre 2003
- Hong Kong, 13-18 Diciembre 2005

Otras instancias de coordinación multilateral en temas económicos

Fondo Monetario Internacional

El Fondo Monetario Internacional (FMI) es un organismo internacional que cuenta con 184 países miembros actualmente. Fue creado en Bretón Woods, 1944, después de la segunda guerra mundial, para:

- Promover la cooperación económica y monetaria internacional.
- Facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional.
- Promover la estabilidad económica y cambiaria.
- Proveer fondos para que los países puedan pagar sus deudas externas (todo préstamo del FMI solo será utilizado para este fin) en situaciones de crisis de balanza de pagos.
- Velar por la estabilidad del sistema monetario y financiero internacional (el sistema de pagos internacionales y tipos de cambio entre las monedas nacionales que hace factible el comercio entre países), a través de la supervisión, la asistencia técnica y la asistencia financiera.

Banco Mundial

El Banco Mundial (inicialmente Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo) es una de las principales fuentes de asistencia para el desarrollo del mundo, creado también en Bretón Woods, con el fin de financiar la reconstrucción de la postguerra y luchar contra la pobreza, siendo este último su principal objetivo hoy en día. Su meta principal es ayudar a las personas y países más pobres. En 2002 el Banco Mundial suministró US\$19.500 millones a países en desarrollo y trabajó en más de cien economías en desarrollo, ofreciendo a esos países financiamiento y conocimientos especializados para ayudarles a reducir la pobreza.

Acuerdos de Libre Comercio e Integración en los que participa el Perú

En el nivel multilateral, Perú forma parte activa de la OMC,¹⁰ la cual es la única organización internacional que determina las normas de largo plazo que rigen el comercio multilateral. La apertura comercial de Perú se ha basado en la firma de acuerdos plurilaterales o regionales, y bilaterales. Entre los primeros se encuentran:

¹⁰ La Organización Mundial del Comercio (OMC) creada en 1995 sustituyendo al GATT, es un acuerdo del tipo multilateral, Perú participa activamente desde su creación.

Acuerdos Plurilaterales o Regionales

- **Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)** creada en 1980 mediante la suscripción del Tratado de Montevideo. Su principal objetivo es la creación gradual de un mercado común latinoamericano. En este marco, Perú ha suscrito Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con México (en 1993 y luego una ampliación de producto en 2002); Chile (1996); y, Cuba (1996). Además, Perú es beneficiario de los ACE firmados entre Brasil y la CAN, y Argentina y la CAN.
- **Área de Libre de Comercio de las Américas (ALCA)**, con antecedentes desde 1994, está constituida en por 34 países, de los cuales EE.UU., Canadá, México, Brasil y Argentina son los que tienen una mayor participación. Perú participa en estas negociaciones como miembro de la CAN, puesto que este bloque comercial tiene voz única. Sin embargo, las negociaciones referidas a este acuerdo están paralizadas.
- **Comunidad Andina de Naciones (CAN)** es una organización con personería jurídica internacional integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela; y los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración. El objetivo de dicha organización es la conformación de un mercado común andino. En 1992 Perú se separa de la CAN, retornando en 1997.
- **Mercado Común del Sur (MERCOSUR)** es un acuerdo de integración firmado entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en 1991. En agosto de 2003, se firmó entre el Perú y MERCOSUR un acuerdo de complementación para la formación de una zona de libre comercio. Se espera que este acuerdo entre en vigencia a fines del 2005.
- **Unión Europea (UE)-CAN:** La UE ha solicitado dos condiciones primordiales para el inicio de las negociaciones de un tratado de libre comercio: (1) Se debe tener un arancel base común a todos los países de la CAN (durante la negociación los cronogramas de desgravación también serán comunes), y (2) se debe garantizar la libre circulación de los bienes europeos entre los miembros de la CAN. Se espera que las negociaciones empiecen en el segundo semestre de 2006.

- **Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)** es un foro de cooperación y un instrumento de promoción del libre comercio y de la aplicación de la cooperación económica. Fue establecido en 1989 y desde siempre ha buscado reducir tarifas y otras barreras al comercio. Tiene como sus metas el libre comercio total tanto en bienes como en inversión. Este grupo es el único que se centra en no crear acuerdos comerciales ni convenios obligatorios para sus miembros. El Perú ingresó en 1998. APEC se basa en el diálogo abierto, respeto mutuo a las opiniones de los miembros y en que las decisiones deben de tomarse por consenso y los acuerdos son respetados de manera voluntaria.

El TLC con EE.UU.

¿Qué es el TLC?

Un tratado de libre comercio (TLC) es un contrato o acuerdo entre dos o más países, o entre un país y un bloque de países que es de carácter obligatorio o vinculante y cuyo objeto es eliminar obstáculos al intercambio comercial, consolidar el acceso a bienes y servicios y favorecer la captación de inversión privada. Incorpora además de temas comerciales, temas económicos, institucionales, de propiedad intelectual, laborales y ambientales, entre otros.

De otro lado, para resguardar a los sectores más sensibles de la economía, el TLC apunta al fortalecimiento de las capacidades institucionales de los países que lo negocian y establece foros y mecanismos para dirimir controversias comerciales. Un TLC fija de reglas de juego claras, estables y predecibles que permiten pautar el desarrollo del comercio y propiciar su crecimiento sostenido.

Al ser un instrumento de Política Comercial, es negociado por entidades rectoras de cada Gobierno. En el caso del TLC Perú - Estados Unidos, las negociaciones oficiales las llevan a cabo el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), en coordinación con otros ministerios e instituciones públicas, y el United States Trade Representative (USTR) o Representante de Comercio de los Estados Unidos, quienes diseñan las estrategias negociadoras. Finalmente, el texto del acuerdo es aprobado o desaprobado por el Congreso de cada uno de los países.

Informándonos:

Vale la pena señalar que la negociación del TLC con EE.UU. ha sido el proceso de negociación que más se ha consultado con todos los estamentos de la sociedad, en particular con el sector privado, pero también con otros órganos de gobierno como el propio Congreso y muchos representantes de la sociedad civil.

Algunos mecanismos de diálogo en TLC fueron:

- “Sala Adjunta”: Sector Privado, Congreso de la República, Gobiernos Regionales, Sindicatos, Sociedad Civil, Sector Académico, entre otros.
- Grupos de Trabajo por temas en negociación, acreditación.
- Página web de Participa Perú.
- Foros de participación y consultas y creación de capacidades.

En el TLC, se han negociado los siguientes temas:

1. Acceso a mercados
2. Textil y confecciones.
3. Procedimientos aduaneros.
4. Reglas de Origen.
5. Agricultura.
6. Sanitarios y fitosanitarios.
7. Medio ambiente.
8. Asuntos laborales.
9. Políticas de competencia.
10. Inversiones.
11. Servicios financieros.
12. Telecomunicaciones.
13. Comercio electrónico.
14. Propiedad intelectual.
15. Solución de controversias.
16. Asuntos Institucionales.
17. Salvaguardias.
18. Cooperación Técnica
19. Compras gubernamentales.

Una pregunta inevitable que se viene haciendo la ciudadanía desde los inicios de las negociaciones del TLC es: **¿Por qué es tan importante tener un TLC con USA?**

Analicemos las siguientes respuestas:

- 1 Estados Unidos es la primera potencia económica, comercial y el mercado más grande del mundo (22% del PBI mundial), además es el primer socio comercial del Perú (27% exportaciones, 19% importaciones) y representa una fuente importante de Inversión Extranjera Directa - IED para el país (19% del total). Por lo tanto, tener una situación

preferencial con ellos, facilitará que los montos de inversión hacia el Perú aumenten y que más productos nuestros puedan entrar al mercado americano.

- 2 Estados Unidos tiene una población de más de 288 millones de habitantes; (11 veces la población peruana) con un ingreso por habitante de US\$ 35,400; (diecisiete veces el peruano) y un mercado equivalente a 180 veces el Perú.
- 3 En el 2003, EE.UU. fue el mayor importador en el mundo al concentrar casi el 20% de las importaciones mundiales. Sin embargo, de sus importaciones totales, el Perú contribuyó apenas con el 0.19%.
- 4 Un TLC nos colocaría en igualdad de condiciones para el acceso frente a países que ya han celebrado acuerdos similares, por ejemplo México.

2.5 El Estado en una economía globalizada.

¿Cuál es el papel del Estado en una economía globalizada?

Se entiende que el comercio internacional es un juego de suma positiva que permite al Perú como país pequeño capturar las ganancias que genera el comercio de bienes y servicios, tanto por el lado exportador (mayores facilidades de acceso a antiguos y nuevos mercados de destino para la oferta exportable nacional existente y por desarrollarse) y el importador (acceso a mayor diversidad y menor precio de bienes y servicios para el consumidor final y el intermedio).

La estrategia de negociaciones internacionales debe estar abocada a conseguir que esta apertura, tenga reglas de juego estables y transparentes, en todos los foros de negociación donde el Perú participa y en todos los temas que se negocian.

Se podrá tener la mejor estrategia negociadora y conseguir los mayores beneficios o concesiones para el Perú pero, si no se trabaja en fortalecer las capacidades comerciales y la competitividad del país, en vano se habrá trabajado. El comercio no genera de manera automática crecimiento económico, si bien están estrechamente correlacionados entre sí, según lo muestran las estadísticas internacionales, ya que el comercio favorece la mejor asignación de recursos, concentrándonos en producir lo que es más rentable.

No obstante, tal como lo afirmamos antes, las economías que más crecen y mejoran las condiciones de vida de sus ciudadanos, son aquellas que están abiertas al mundo y a su vez trabajan en la agenda interna de desarrollo y competitividad, generando un círculo virtuoso de comercio, competitividad y bienestar.

2.6 Competitividad y Mercado.

¿Qué es la competitividad?

Cuando hablamos de competitividad, nos referimos al conjunto de factores, políticas e instituciones que de manera sistémica determinan el nivel de productividad del país, el determinante clave del crecimiento económico y, por consiguiente, de la calidad de vida que una economía puede lograr para sus ciudadanos.

Este crecimiento económico se debe percibir a través de una expansión sostenida y sostenible del ingreso real de la población a lo largo del tiempo. Se debe tomar en cuenta además, que no son las economías las que compiten en el ámbito global, al menos comercialmente, sino que son sus empresas las que en un mercado libre y leal, producen bienes y servicios que pasan las pruebas de los mercados globales, sea compitiendo en los mercados internacionales o en el mercado doméstico.

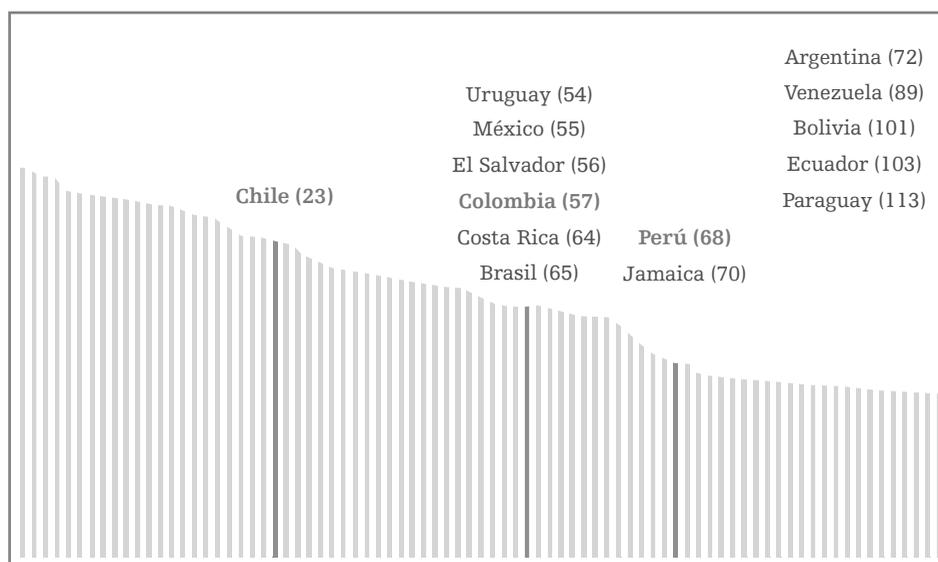
Es tarea fundamental del propio empresariado lograr la sofisticación en sus capacidades competitivas, pero para ello es esencial que el aumento de productividad total de factores se de en un medio de estabilidad macroeconómica y de integración en la economía internacional, apoyado al nivel microeconómico de un ambiente de calidad para atraer la inversión privada.

Un país logra crecer más rápido si consigue crear un entorno de negocios mejor al que correspondería su nivel de ingreso. Es aquí donde el Estado tiene un rol preponderante en el diseño de políticas públicas en coordinación con el sector privado y la sociedad civil, para levantar las barreras que hacen difícil el incremento de la productividad y por consiguiente el crecimiento económico del país.

2.7 El Perú en el contexto de la competitividad.

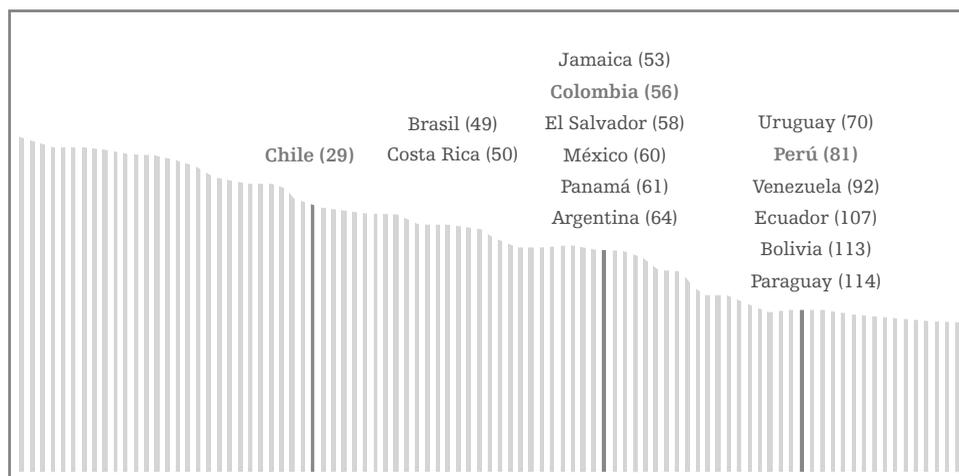
En lo que respecta al Perú, podemos ver en los índices presentados a continuación que nuestro país no está muy bien posicionado: en ambos casos estamos muy debajo de Chile, México, Uruguay, Brasil y Colombia a nivel América y de muchos otros países. Los factores que más limitan nuestra competitividad van desde la escasa inversión en capital humano (educación y salud), el déficit de infraestructura, la escasa capitalización y los pobres canales de conexión entre ahorro e inversión hasta la casi nula prioridad de la inversión en investigación y desarrollo tecnológico y las múltiples barreras institucionales, que no permiten el adecuado desarrollo del mercado. Veamos los siguientes cuadros, donde se han puesto los “rankings” o escalas de competitividad para el crecimiento, empresarial y global respectivamente.

Grafico N° 1 Ranking de Competitividad para el Crecimiento
(ICC 2005-2006) Puesto entre 117 países



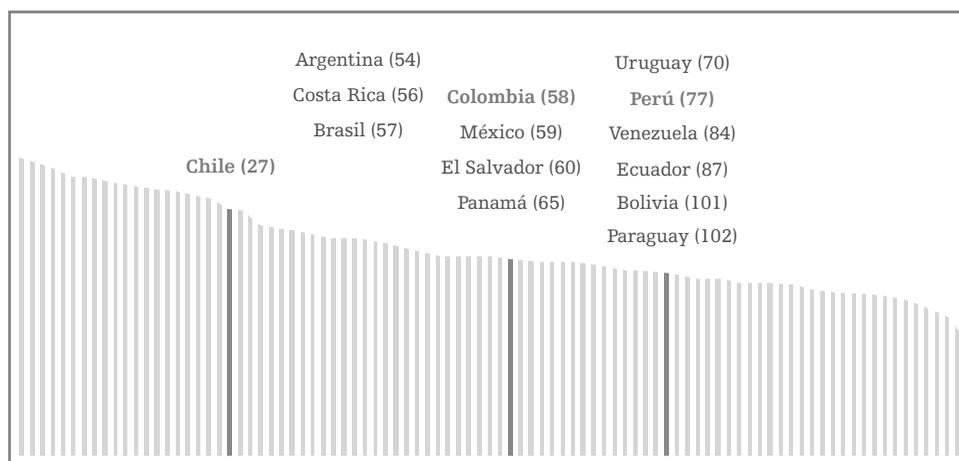
Fuente: WEF 2005-2006
Elaboración Propia

Grafico N° 2 Ranking de Competitividad Empresarial 2004-2005
(Puesto entre un total de 110 países)



Fuente: WEF 2005-2006
Elaboración Propia

Grafico N° 3 Indicador de Competitividad Global



Fuente: WEF 2005-2006
Elaboración Propia

Estos resultados no son para nada alentadores y se ve claramente que es necesario diseñar políticas que puedan revertir esta situación y que trabajen directamente con los factores que puedan aumentar la competitividad del país.

Es por ello que, el Estado peruano ha creado el Consejo Nacional de Competitividad que tiene como principal objetivo desarrollar e implementar el Plan Nacional de Competitividad (el cual se entregó en julio de 2005) con el objeto de mejorar la capacidad de las empresas en el Perú para competir en el mercado internacional. Este plan incluye objetivos y medidas específicas, así como metas tentativas e indicadores de seguimiento que permiten medir los avances en su cumplimiento.¹¹

A continuación veamos las principales características del Plan Nacional de Competitividad.

Fin, propósito y objetivos estratégicos del Plan Nacional de Competitividad:

Fin	Contribuir al mejoramiento sostenible de la calidad de vida de la población peruana.
Propósito	<p>Mejorar la competitividad de las empresas para su exitosa inserción en el mercado global para el desarrollo social.</p> <p>Meta: El Perú tiene como meta un crecimiento sostenido y sostenible del PBI de 7% anual, revisando el desempeño y la meta al 2011. Al 2006 el Perú pasa de la ubicación 67 a la 50 en el Índice Global de Competitividad del Foro Económico Mundial, mejorando su ubicación. Al 2011, el Perú se ubica entre los primeros 30 países en el referido Índice, con mejoras en todos los años.</p> <p>Indicador: Índice Global de Competitividad del Foro Económico Mundial. Tasa de crecimiento del PBI.</p>
Objetivos Estratégicos	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalecer las cadenas productivas y los conglomerados o clusters para promover el desarrollo regional y local. • Desarrollar capacidades en ciencia, tecnología e innovación orientadas hacia el desarrollo productivo. • Desarrollar competencias en los ciudadanos para lograr su mejor desempeño en la sociedad peruana.

¹¹ Ver el Plan en www.perucompite.gob.pe

Objetivos Estratégicos

- Fortalecer la institucionalidad para mejorar el clima de negocios del país y las organizaciones correspondientes (instituciones y política económica).
- Mejorar la provisión y acceso a los recursos financieros y de capital.
- Aumentar y mejorar la infraestructura física y la provisión de los servicios relacionados para la integración de mercados y el desarrollo empresarial.
- Mejorar el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales y la conservación del ambiente, promoviendo la eficiencia empresarial y su crecimiento comercial.

o Recordemos

- Según los acuerdos comerciales vistos, ¿Considera usted que el TLC tiene una ventaja mayor frente a los demás? ¿Por qué?
- ¿Qué otros roles debe tener el Estado en una economía globalizada?
- La inversión privada sería el único camino para aumentar la competitividad de un país. ¿Cuál es la posición de su organización política frente a este tema?

III. ACLARANDO SUPUESTOS, IDEAS Y CONCEPTOS

¿Mito o Realidad?

A partir de los siguientes supuestos, analicemos las respuestas y aclaremos nuestras dudas sobre ideas y conceptos vistos en la segunda parte del módulo.

】 Estados Unidos es más eficiente que el Perú en TODO lo que produce, por lo que lo yo no le puedo vender nada a ese país. EL TLC me perjudicaría en cualquier caso.

MITO: Esta es una falacia muy común que dan los que están a toda costa en contra de los tratados de comercio. El hecho que USA sea más eficiente en todo (que realmente no lo es, sino solo para fines del ejemplo) no evita que haya comercio entre nosotros porque siempre habrá algo en lo que el Perú sea

MAS EFICIENTE (ventaja comparativa) de manera comparativa. Entonces, si uno se especializa en eso, ganará más que si se hacen todos los productos porque los recursos se usarán de la mejor manera. Así, nosotros también tendremos un producto en el que seamos más eficientes de manera comparativa y al especializarnos podemos intercambiar con ellos y ambos saldremos beneficiados porque usaremos de la mejor manera nuestros recursos.

2 Mi objetivo en el comercio exterior debe ser exportar todo lo que puedo tratando de importar lo mínimo posible.

MITO: Estas son las ideas del “*mercantilismo*” que primaron durante el siglo XVII y que ha quedado demostrado no son ya válidas. El comercio consta de 2 partes: exportaciones e importaciones y no podemos intercambiar con los países si solo aceptamos hacer uno de esas actividades. El importar NO ES MALO ya que equivale a comprarle al que produce más barato.

Si las personas o empresas compran algo importado, es porque consideran que así están asignando mejor sus recursos (es más barato, de mejor calidad, etc.). Si ellos no pudieran importar y tuvieran que comprar acá, lo harían a un mayor precio y perderían recursos que podrían destinar a mejores usos. La idea es que exportar e importar son caras de la misma moneda y no pueden ser separados.

AMBOS GANAMOS, la llamada suma positiva: “*yo gano y tú ganas*”. Debe dejarse de ver al comercio como: “*yo gano solo si tú pierdes y tú ganas solo si yo pierdo*”, la idea principal del comercio es la COOPERACIÓN.

3 El Estado debe ocuparse siempre de todos los sectores importantes para el Perú: puertos, agua, aeropuerto, etc.

MITO: Si bien el Estado tiene que cuidar su independencia, lo puede hacer de muchas formas y no necesariamente siendo el dueño de las empresas. Históricamente, el estado peruano ha demostrado ser un mal empresario (por ejemplo el caso

de la Compañía Peruana de Teléfonos - CPT) y muchas veces ha sido muy perjudicial para los intereses nacionales.

Una empresa privada, por lo mismo que busca maximizar su ingresos, buscará la mayor eficiencia posible, lo que beneficia siempre a los consumidores, en cambio el Estado, puede tener muchas presiones para beneficiar ciertos grupos, lo que le quita independencia. Además, el Estado como regulador tiene un papel más estratégico en el campo empresarial porque permite que las empresas privadas operen pero bajo normas claras previamente acordadas.

Finalmente, el Estado no tiene todos los recursos para poder invertir en tecnología como sí lo tienen las empresas privadas.

4 Los subsidios y aranceles son necesarios en países en desarrollo como el nuestro porque de otra manera no podemos ser competitivos como países desarrollados.

MITO: Poner este tipo de trabas al comercio internacional solamente logra “premiar” a las industrias que no son competitivas, ya que se les da beneficios a pesar que no logran el objetivo de competir. Aquí, desde el punto de vista de los consumidores, perdemos por dos maneras: nos evitan consumir productos importados más baratos, lo que afecta nuestra canasta básica de consumo y nuestros impuestos van hacia los subsidios y ayudas a esas empresas, lo que le da al Estado menos espacio para hacer obras públicas.

Desde el punto de vista de las empresas, los únicos beneficiados son los dueños de las industrias favorecidas, a los cuales se les da un mal incentivo ya que como se les ayuda por no poder competir, no tiene interés en hacerse más eficientes porque se les quitaría la ayuda. Además, es muy difícil decidir a que industria ayudar y cual no, lo que origina conflictos por parte de las industrias “no elegidas”. La manera para ser competitivo es mediante la inversión en fortalecer capacidades, tecnología, innovación etc. pero no mediante este tipo de ayudas.

5 Organismos como la OMC busca los intereses de los más poderosos por lo que el Perú no gana nada estando en ellos.

MITO: Los países pequeños serían más débiles sin la OMC. La OMC aumenta el poder de negociación de esos países ya que los acuerdos se toman en consenso: esto es más democrático inclusive que el voto, ya que no hay acuerdo hasta que todos tomen una decisión. Esta regla, de consenso, implica que todos los países tienen voz y para esto han debido ser previamente convencidos.

Últimamente y gracias a la OMC, muchos países pequeños se han unido y han logrado que los países grandes cedan en temas tan importantes como la agricultura (poniéndole reglas al comercio agrícola cuando antes no las tenían).

Definitivamente, es necesario que el Perú participe en este tipo de foros internacionales para que de esta manera haga escuchar su voz y sea parte de los acuerdos multilaterales.

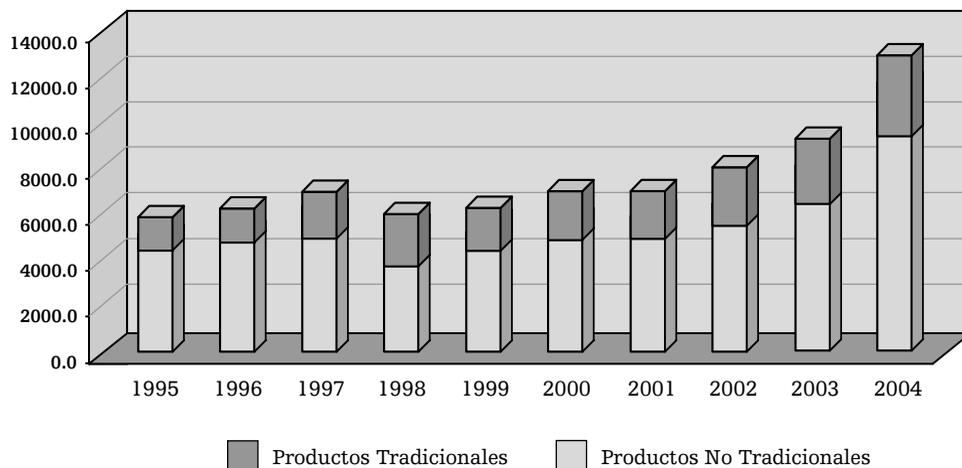
6 Unirse con otros países y formar alianzas es una buena estrategia.

REALIDAD: Actualmente, los países tienden a buscar alianzas estratégicas que les permitan tener un papel más importante en el comercio internacional. Los países se han dado cuenta que "solos no pueden hacerlo todo" y que necesitan de los demás para crear una interdependencia, donde todos dependen de todos y por eso la colaboración es de iguales. Alianzas regionales como la CAN o MERCOSUR, permiten a países "chicos" tener mayor voz en organismos multilaterales, aprovechar sus ventajas en conjunto, ser más atractivos como "zona comercial" y tener una buena relación con sus países vecinos, algo muy importante a nivel geopolítico.

Anexo

Algunas cifras de la economía peruana

Exportaciones por tipo de producto (Millones de US\$)



Fuente: BCRP
Elaboración Propia

Exportaciones por sectores

	1990		2000		2004	
	US\$ mm	%	US\$ mm	%	US\$ mm	%
Tradicionales	2259	68,0	4804	69,1	9028	71,6
Pesqueros	346	10,4	955	13,7	1104	8,7
Agrícolas	174	5,3	249	3,6	325	2,6
Mineros	1481	44,6	3220	46,3	6953	55,1
Petróleo y derivados	258	7,8	381	5,5	646	5,1
No Tradicionales	989	29,8	2043	29,4	3476	27,5
Agropecuarios	119	3,6	394	5,7	799	6,3
Pesqueros	107	3,2	177	2,5	277	2,2
Textiles	364	11,0	701	10,1	1092	8,7
Químicos	90	2,7	212	3,1	415	3,3
Resto	309	9,3	560	8,0	893	7,1
Otros	74	2,2	107	1,5	113	0,9
EXPORTACIONES	3321	100,0	6955	100,0	12617	100,0

Fuente: BCRP
Elaboración Propia

Principales partidas de exportación

	1994		2000		2004	
	US\$ mm	%	US\$ mm	%	US\$ mm	%
Oro	337,7	7,8	1144,2	17,0	2402,0	19,4
Cátodos de cobre	500,6	11,5	741,4	11,0	1263,4	10,2
Concentrados cobre	89,8	2,1	140,5	2,1	1098,6	8,9
Harina de pescado	713,2	16,4	874,0	13,0	954,5	7,7
Concentrados zinc	208,4	4,8	348,9	5,2	479,4	3,9
Concentrados molibdeno	15,0	0,3	33,0	0,5	431,2	3,5
Estaño sin alear	0,2	0,0	125,5	1,9	326,5	2,6
Café sin tostar	186,4	4,3	224,5	3,3	289,8	2,3
Plata sin alear	97,9	2,3	179,5	2,7	260,2	2,1
Concentrados plomo	141,6	3,3	104,4	1,5	219,8	1,8
Aceites crudos de petróleo	0,0	0,0	127,0	1,9	111,2	0,9
Zinc sin alear	92,6	2,1	146,8	2,2	97,4	0,8
Cobre Blister	216,8	5,0	45,2	0,7	81,5	0,7
Demás Fuegoils	119,5	2,7	140,1	2,1	0,0	0,0

Fuente: BCRP
Elaboración Propia

Principales empresas exportadoras

	1994		2000		2004	
	US\$ mm	%	US\$ mm	%	US\$ mm	%
Southern Perú	662,4	15,2	638,1	9,6	1374,9	11,1
Mínera Yanacocha	111,4	2,6	509,6	7,6	1233,2	10,0
Cia Mínera Antamina					1007,2	8,1
Doe Run Perú			406,1	6,1	504,1	4,1
Mínera Barrick Misquichilca			238,3	3,6	273,4	2,2
Tintaya	55,4	1,3	128,3	1,9	242,5	2,0
Consorcio Mínero - Cormin	26,0	0,6	70,1	1,1	212,8	1,7
Petroperú	164,2	3,8	120,5	1,8	205,2	1,7
Minsur	78,1	1,8	79,6	1,2	194,6	1,6
Refinería La Pampilla			119,0	1,8	182,5	1,5
Procesadora Sudamericana					160,1	1,3
Sociedad Mínera Cerro Verde	27,8	0,6	83,7	1,3	157,6	1,3
Pesquera Hayduk	30,1	0,7	82,0	1,2	134,5	1,1
Shougang Hierro Perú	108,5	2,5	63,7	1,0	129,1	1,0
Sindicato Pesquero del Perú	108,6	2,5	150,3	2,3	128,0	1,0
Centromin Perú 1/	306,8	7,0				
Pesca Perú 1/	211,3	4,8				
Pesquera Austral	73,8	1,7	104,3	1,6	64,2	0,5
Empresa Mínera del Perú 1/	57,9	1,3				
Tecnofil	43,9	1,0	24,6	0,4	43,1	0,3
Cia de Minas Buenaventura	42,2	1,0	31,8	0,5	106,4	0,9
Cia Mínera San Ignacio	38,5	0,9	17,3	0,3	3,7	0,0
Mínera Aurífera Retamas	36,8	0,8	46,1	0,7	66,1	0,5

1/ Privatizada. Fuente: Aduanas Elaboración Propia

Principales destinos de exportación

	1994		2000		2004	
	US\$ mm	%	US\$ mm	%	US\$ mm	%
EE.UU.	705	16,2	1905	28,3	3680	29,8
China	285	6,5	445	6,6	1240	10,0
Reino Unido	405	9,3	580	8,6	1152	9,3
Chile	86	2,0	265	3,9	656	5,3
Japón	985	8,8	326	4,8	554	4,5
España	77	1,8	189	2,8	419	3,4
Países Bajos	234	5,4	135	2,0	397	3,2
Alemania	280	6,4	216	3,2	382	3,1
Brasil	181	4,2	221	3,3	357	2,9
Canadá	123	2,8	123	1,8	326	2,6
Italia	198	4,5	122	1,8	284	2,3
Suiza	54	1,2	550	8,2	282	2,3
Taiwan	152	3,5	97	1,4	241	2,0
México	166	3,8	151	2,2	229	1,9

Fuente: PrompexStat / Elaboración Propia

China: Principales partidas

	%
Harina de pescado	34,44
Concentrados cobre	32,77
Concentrados plomo	8,42
Cátodos cobre	6,36
Concentrados aglomerados hierro	4,24
Concentrados molibdeno	3,27
Concentrados sin aglomerar hierro	3,11
Cobre blister	1,26
Demás moluscos	1,18
Demás jibias, calamares, etc.	0,93

Fuente: Aduanas / Elaboración Propia

EE.UU.: Principales partidas

	%
Oro	30,7
Cátodos de cobre	11,6
T-shirt de algodón, un color	3,65
Plata sin alear	2,96
Espárragos frescos o refrigerados	2,83
Estaño sin alear	2,31
Camisas de punto para hombre	2,3
Artesanía de joyería	2,16
Café sin tostar	2,1
Demás mezclas de hidrocarburos	1,93

Fuente: Aduanas / Elaboración Propia

Chile: Principales partidas

	%
Concentrados molibdeno	40,82
Aceites crudos de petróleo	15,66
Concentrados cobre	6,62
Aceite de pescado	6,44
Demás barras de acero	3,59
Harina de pescado	3,31
Zinc sin alear	2,01
Carburoreactores tipo querosene	1,16
Máquinas para fabricación pastas	1,04
Estaño sin alear	0,92

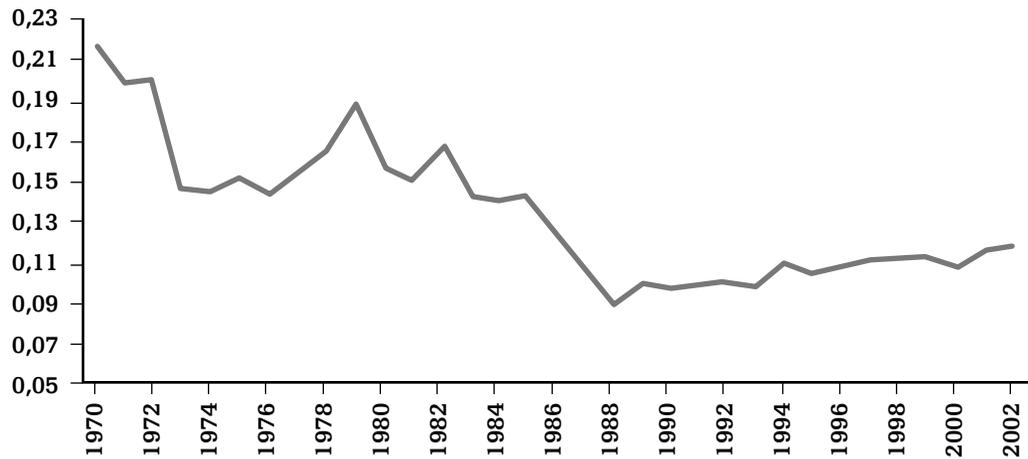
Fuente: Aduanas / Elaboración Propia

Reino Unido: Principales partidas

	%
Oro	81,92
Cátodos de cobre	8,06
Estaño sin alear	2,1
Espárragos frescos o refrigerados	0,91
Café sin tostar	0,9
Harina de pescado	0,85
Mandarinas frescas o secas	0,48
Uvas frescas	0,45
Aguacate	0,31
Óxido de zinc	0,26

Fuente: Aduanas / Elaboración Propia

Exportaciones peruanas como porcentaje de las mundiales



Fuente: Banco Mundial
Elaboración Propia

Principales productos de importación

	2000		2004	
	US\$ mm	%	US\$ mm	%
Aceites crudos petróleo	612,8	8,3	1100,0	10,9
Diesel 2	335,4	4,5	450,5	4,5
Trigo duro, excepto para siembra	161,2	2,2	212,0	2,1
Maíz amarillo duro	93,2	1,3	154,0	1,5
Tortas de extracción de aceite de soya	98,8	1,3	152,3	1,5
Teléfonos	106,6	1,4	150,3	1,5
Aceite de soya en bruto	28,8	0,4	131,3	1,3
Demás medicamentos uso humano	83,2	1,1	105,0	1,0
Demás receptores de TV	53,9	0,7	86,7	0,9
Veh emsamblados gasolina, 1500<cc<= 3000	57,6	0,8	86,3	0,9
Úrea para uso agrícola	44,6	0,6	73,5	0,7

Fuente: Aduanas
Elaboración Propia

Principales productos por país de origen importación

	2004	
	US\$ mm	%
EE.UU.	1978	
Trigo duro, excepto para siembra	128,1	6,5
Diesel 2	123,2	6,2
Volquetes	60,9	3,1
Resina PET	59,1	3,0
Fosfato diamónico	38,3	1,9
Desperdicios de hierro	35,1	1,8
Maíz amarillo duro	32,1	1,6
Demás trigos	30,2	1,5
Polietileno de alta densidad	27,8	1,4
Demás algodones sin cardar ni peinar	25,0	1,3
Subtotal	559,7	28,3
Colombia	781	
Aceites crudos de petróleo	229,2	29,3
Coques y semicoques de hulla	61,9	7,9
Hulla bituminosa	50,8	6,5
Policloruro de vinilo	35,8	4,6
Polipropileno	25,7	3,3
Diesel 2	12,1	1,5
Aceite de palma en bruto	11,0	1,4
Medicamentos para uso humano	11,0	1,4
Demás azúcares de caña	11,0	1,4
Compresas, tampones, pañales	10,2	1,3
Subtotal	458,7	58,7
China	768	
Dms apar grabación y reproducción imagen y sonido	35,2	4,6
Teléfonos	26,5	3,4
Unidades de memoria	17,2	2,2
Receptores radio comb con grabador	17,0	2,2
Unid. proceso digital, exc partidas 84714100 y 84714900	16,7	2,2
Motos, 50 < cc < 250	16,1	2,1
Demás calzados	14,7	1,9
Partes y accesorios máquinas de partida 84.71	14,5	1,9
Demás receptores de TV	11,1	1,4
Máquinas autom procesamiento datos, portátil	10,9	1,4
Subtotal	179,8	23,4
Brasil	701	
Aceites crudos de petróleo	37,3	5,3
Vehículos diesel transporte de más de 16 personas	23,2	3,3
Veh emsamblados gasolina, 1500 < cc <= 3000	18,1	2,6
Demás papeles de seguridad	15,8	2,2
Demás aparatos receptores de TV	14,6	2,1
Demás unidades de entrada o salida	14,1	2,0
Laminados planos de hierro, espesor < 0,5 mm	13,1	1,9
Demás algodones sin cardar ni peinar	12,4	1,8
Demás alambrados de demás aceros aleados	11,8	1,7
Vehículos diesel transporte carga, > 20 T	11,8	1,7
Subtotal	172,3	24,6

Fuente: Aduanas / Elaboración Propia

Principales países origen de las importaciones

	1994		2000		2004	
	US\$ mm	%	US\$ mm	%	US\$ mm	%
EE.UU.	1445,8	26,6	1710,9	23,2	1977,9	19,6
Colombia	253,5	4,7	401,2	5,4	781,2	7,7
China	109,3	2,0	288,6	3,9	767,9	7,6
Brasil	364,3	6,7	377,9	5,1	700,7	6,9
Venezuela	154,3	2,8	622,2	8,4	692,9	6,9
Ecuador	159,8	2,9	328,4	4,5	667,4	6,6
Argentina	298,7	5,5	333,5	4,5	560,1	5,5
Chile	216,5	4,0	395,1	5,4	470,6	4,7
Japón	475,0	8,7	473,3	6,4	358,8	3,5
Corea del Sur	171,5	3,2	220,4	3,0	296,7	2,9
México	162,1	3,0	237,6	3,2	282,9	2,8
Alemania	259,8	4,8	216,7	2,9	273,2	2,7
España	72,2	1,3	173,6	2,4	215,2	2,1
Canadá	77,0	1,4	217,9	3,0	196,0	1,9
Italia	162,6	3,0	121,9	1,7	170,4	1,7
Francia	91,1	1,7	128,1	1,7	129,7	1,3
Suecia	90,3	1,7	68,4	0,9	53,2	0,5

Fuente: Aduanas
Elaboración Propia

Bibliografía

- Microeconomía, Francisco Mochón y Alfonso Pajuelo Mcgrawhill, Madrid 1991.
- The Economics of the Public Sector, Joseph Stiglitz, Norton, New York, 1988.
- The Global Competitiveness report 2005-2006, World Economic Forum, Palgrave Macmillan (Ginebra, Suiza, 2005)
- www.perucompite.gob.pe
- www.tlcperu-eeuu.gob.pe
- Banco Mundial "Doing Business in 2006" (Washington DC, EEUU, 2005).



International IDEA y la Asociación Civil Transparencia han iniciado el Programa Ágora Democrática en marzo del 2004, con el objetivo de contribuir a la renovación y fortalecimiento de los sistemas de partidos políticos en los países andinos.

El programa tiene 4 componentes:

- La capacitación.
- La cooperación técnica.
- La investigación aplicada.
- El diálogo y creación de redes.

Concebido como un programa holístico, Ágora pretende ayudar al desarrollo de sistemas partidarios conducentes al consenso y gobernabilidad, dando lugar a partidos mejor organizados, más duraderos y con más sentido de participación. Para conseguirlo, Ágora busca los siguientes impactos:

- Propuestas de reforma del sistema político consensuadas por los partidos políticos y la sociedad civil.
- Una cultura política orientada al diálogo interpartidario, la búsqueda de consensos y la comunicación entre partidos y sociedad civil.
- Aplicación de normas e instrumentos internos en los partidos políticos que contribuyan a su fortalecimiento institucional, democracia interna, transparencia financiera y la participación de jóvenes y mujeres.
- Dirigentes políticos de las regiones del país -en especial mujeres y jóvenes- con mayores y mejores conocimientos en temas fundamentales para su desempeño político.



Canadian International
Development Agency

Agence canadienne de
développement international

Con el apoyo financiero de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional