

Contenido

Presentación	7
Artículos	
Relaciones comerciales con la Unión Europea en el <i>Spaghetti-bowl</i> de la Comunidad Andina de Naciones ALAN FAIRLIE REINOSO	11
El Mercantilismo. Teoría, política e historia JORGE ROJAS	75
Los efectos de la política de liberalización del comercio exterior en el Perú durante el período 1990–1994 JORGE VEGA CASTRO	97
Análisis de los desequilibrios del sector externo. Aplicación al caso argentino LUIS N. LANTERI	169
Gasto público en educación, salud y nutrición de niños, niñas y adolescentes en el Perú (2000–2005) ISMAEL MUÑOZ PORTUGAL	219
¿Puede una expansión fiscal ser contractiva? La efectividad de la política fiscal y la sostenibilidad de la deuda pública WALDO MENDOZA	247
Notas y Debates	
Premio Nobel de la Paz al profesor Yunus y a Grameen Bank: ¿redescubriendo el microcrédito? JANINA LEÓN	283
John V. Murra (1916–2006), intérprete de la economía andina CARLOS CONTRERAS	293

Los efectos de la política de liberalización del comercio exterior en el Perú durante el período 1990–1994

Jorge Vega Castro*

RESUMEN

El primer lustro de la década de 1990 fue una etapa de profundos cambios de política económica en el Perú. En este artículo se analizan las principales medidas adoptadas en materia de comercio exterior entre 1990 y 1994, y se miden sus impactos. En dicho período se abolieron los controles de precios y el control de cambios, se alentó la inversión privada nacional y extranjera, se liquidaron los monopolios estatales de comercio exterior, se decretó la libertad de comercio interno y externo, se suprimieron las prohibiciones de importación, se redujeron los aranceles, se uniformizó la estructura arancelaria y se eliminaron los subsidios a las exportaciones. Las actividades de sustitución de importaciones, anteriormente protegidas, se vieron obligadas a adecuarse al nuevo contexto de protecciones efectivas reducidas. Varias sucumbieron, pero otras lograron estabilizarse y continuaron creciendo, aunque tuvieron que invertir en equipos nuevos y debieron reducir sus precios de venta en el mercado interno, lo cual benefició a los consumidores. En el agregado, crecieron tanto el PBI total como el del sector industrial. No se produjo el colapso industrial que muchos analistas pronosticaban. El empleo industrial se contrajo, pero fue compensado por aumentos en la productividad laboral. Las importaciones crecieron más rápidamente que las exportaciones, lo cual generó déficits comerciales, financiados por el ingreso de capitales. La apertura comercial si bien no eliminó el sesgo antiexportador pre-existente, lo redujo y sentó las bases para un posterior crecimiento del sector exportador. La reducción de aranceles ocasionó pérdidas fiscales iniciales que luego fueron compensadas por el crecimiento de las importaciones y por las mejoras en la administración tributaria.

Palabras clave: Comercio exterior, protecciones efectivas, estructura arancelaria, política comercial, liberalización, apertura

* Profesor del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

ABSTRACT

Peru experienced radical economic policy changes during the first half of the decade of 1990. An analysis of these new economic policies, specially those related to foreign trade are presented in this article. Between 1990 and 1994, the Peruvian government eliminated price controls and exchange rate restrictions; measures were given to promote national and foreign private investment; state monopolies to import goods were suppressed; import prohibitions were phased out; most import tariffs were drastically reduced; a much more uniform tariff structure was imposed, and export subsidies were eliminated. Local import substituting activities that used to be highly protected before the reform were forced to adapt to the new open market conditions, with smaller effective rates of protection. Many of them closed down business, but others were able to stabilize and continued growing, although they had to invest in new equipment and had to reduce their sale prices in the internal market, which benefited consumers. Overall, total GDP as well as manufacturing GDP both grew up during the period. There was not any industrial collapse that some analysts predicted to happen. Employment level in the manufacturing sector contracted, but labor productivity picked up. Imports increased faster than exports, thus generating serious balance of trade deficits that were financed by capital inflows. Trade openness did not eliminate the prevailing anti export bias, but this bias certainly was reduced, and a basis for the future development of new exporting sectors was established. Initially, tariff reduction caused fiscal revenue losses, but they were compensated later on by the increase in import volumes.

Keywords: *Foreign trade, effective rates of protection, tariff structure, trade policy, liberalization, openness*

Introducción

El primer lustro de la década de 1990 es un período de importantes cambios económicos en el Perú. Entre otras reformas, en este lapso se emprendió un profundo proceso de liberalización de las políticas de comercio exterior del país, cuyas líneas matrices se mantuvieron durante el resto de dicha década y en lo que va del nuevo milenio. El objetivo del presente artículo es reseñar las principales políticas comerciales adoptadas entre 1990 y 1994 y evaluar sus efectos sobre la actividad económica nacional en dicho período. Tanto por la magnitud de las reformas adoptadas como por su influencia sobre el desarrollo económico del país, es muy importante estudiar este episodio de la historia económica reciente del Perú.

La política de liberalización del comercio exterior emprendida por el gobierno de Alberto Fujimori se inició el 8 de agosto de 1990 con la adopción de cuatro medidas importantes: la unificación de las tasas de cambio, el establecimiento de un esquema de flotación cambiaria con intervención del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), la reducción de las partidas de importación prohibida a solo 25 y la reducción de la tasa máxima arancelaria de 84% a 50%. Asimismo, se eliminaron la Licencia Previa de Importación, el Dictamen de No Competencia y otras medidas para-arancelarias existentes en aquel entonces.

Esta política formaba parte del conjunto de reformas económicas emprendidas por el nuevo gobierno para estabilizar la economía y para reintroducir diversos mecanismos de mercado que habían estado extensamente reprimidos durante el gobierno de Alan García, entre julio de 1985 y julio de 1990. Este gobierno dejó al país con una hiperinflación que a julio de 1990, en términos anualizados, pasaba de 40,000%; las reservas internacionales netas eran negativas en 169 millones de dólares; el déficit fiscal superaba el 8% del PBI, y la liquidez total era inferior al 5% del PBI. Asimismo existían numerosas restricciones administrativas y controles de precios, que habían generando profundas distorsiones de precios relativos (el galón de gasolina costaba menos de 20 centavos de dólar). No obstante, en sus últimos meses, el gobierno saliente había realizado una leve apertura comercial al reducir tanto la nómina de importaciones restringidas y prohibidas, de 5,263 partidas a 1,074 partidas, como el promedio arancelario, de 70% a 66%. Igualmente, había simplificado el sistema de tipos de cambio múltiple, por lo que se redujo a tres tasas (hacia 1988 el sistema había llegado a tener ocho tasas de cambio diferentes).

La estructura arancelaria vigente a julio de 1990 contenía 39 tasas *ad-valorem* (entre 15% y 84%) y catorce sobretasas (entre 0% y 24%), con las cuales se llegaba a 56 tasas diferentes, entre 15% y 108%. La mencionada reforma de agosto de 1990 había reducido la tasa máxima de 84% a 50%, pero dejaba vigente las sobretasas, con lo cual la tasa máxima nominal era de 74%.

En setiembre del mismo año, mediante el Decreto Supremo N° 257, se hizo una reestructuración amplia del Arancel de Aduanas, por lo que se estableció una estructura arancelaria *ad-valorem* de solo tres

niveles —15%, 25% y 50%— y una sobretasa temporal (hasta el 31 de diciembre del mismo año) de 10% para las importaciones afectas a las tasas de 25% y 50%. En el mismo Decreto, se eliminaron las sobretasas pre-existentes, de 0% a 24%, y otras tasas adicionales e impuestos a la importación, pero, al ser reemplazadas por la mencionada sobretasa temporal de 10%, la tasa máxima arancelaria llegaba a 60%. Por otro lado, este Decreto dejó sin efecto la mayoría de las exoneraciones arancelarias vigentes (salvo las provenientes de los convenios internacionales, y otras referidas a instituciones educativas, algunas instituciones públicas y las zonas francas) y terminó por eliminar definitivamente todas las prohibiciones de importación. Como resultado de esta reforma arancelaria, el arancel promedio simple bajó de 66% a 32%.

La apertura comercial continuó en el mes de noviembre cuando se eliminó la sobretasa de 10%, con lo cual el promedio arancelario se redujo a 26%. De otro lado, se permitió la importación de bienes de capital usados y se eliminó el subsidio a las exportaciones a través del Certificado de Exportación (Certex). Posteriormente, en el mes de diciembre, se publicó un cronograma de reducción gradual de aranceles que establecía la meta de un nivel uniforme de 15% para enero de 1995. Con ello parecía consolidarse el proceso de liberalización comercial, sin embargo, en las subsiguientes semanas, aparecieron o se intensificaron diversas señales que insinuaban un posible retroceso en este camino.

En enero de 1991 se aprobó una tasa reducida especial de 5% para la importación de insumos siderúrgicos a favor de la empresa de acero SIDERPERÚ. Asimismo, se publicó un proyecto de Decreto Supremo que elevaba los aranceles a la importación de medicinas y de equipo para la agricultura. Por otra parte, el Ministro de Industrias, en una insólita posición aún más proteccionista que los propios empresarios industriales, abogaba por mantener tasas arancelarias máximas de 60%, mientras que estos aceptaban el tope de 50%. Adicionalmente, se adoptó la nueva clasificación arancelaria NANDINA por lo que, al pasar las partidas de la anterior nomenclatura NABANDINA a la nueva, aprovechando algunas discrepancias entre ambas nomenclaturas, una serie de partidas arancelarias vieron incrementadas sus tasas, algunas de ellas subrepticamente.

En este escenario, los agentes económicos empezaron a alimentar fundadas expectativas acerca de la posibilidad de una reversión del proceso de apertura comercial, como ya había ocurrido algunos años antes en 1983.

Las indefiniciones en torno a estas y otras reformas económicas, así como la persistencia de la inflación, precipitaron diversos cambios ministeriales, entre ellos los de los ministros de Economía y de Industrias, Juan Hurtado Miller y Guido Pennano, respectivamente, en febrero de 1991.

Con el ingreso de Carlos Boloña al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) se inicia un activo proceso de profundización de reformas económicas orientadas al libre funcionamiento de los mercados. En materia arancelaria, el 11 de marzo de 1991, por el D.S. 033-91-EF, se establece una nueva estructura arancelaria de solo dos niveles: 15% y 25%, de aplicación inmediata, por lo que se redujo el arancel promedio simple de 26% a 16%. Con esto se dejó prácticamente sin efecto el cronograma de reducción gradual de aranceles previsto para un plazo de cuatro años, que se había publicado tres meses atrás, y quedó indefinida la anunciada meta de alcanzar un arancel uniforme en dicho lapso.

En el mismo mes de marzo de 1991 se dieron muchas otras normas relativas a la liberalización del sector externo de la economía tales como: eliminación de diversas restricciones administrativas a las importaciones (registro de empresas importadoras en el Instituto de Comercio Exterior, certificado de internamiento de productos veterinarios, certificado del Ministerio de Agricultura para importaciones de alimentos y suplementos de animales, evaluación previa a la importación por parte de ITINTEC para ciertos productos manufacturados, visación consular de las facturas para la importación de automóviles, etcétera); eliminación de los monopolios estatales para la importación de trigo, harina de trigo y azúcar (ENCI) y arroz (ECASA); libre tenencia, uso y disposición interna y externa de moneda extranjera; eliminación de la relación de productos de exportación restringida; autorización para la apertura y mantenimiento de cuentas en moneda extranjera en el país y en el exterior; autorización para el libre contrato de reaseguros en el país y en el exterior, etcétera. Sin

embargo, se introdujo una distorsión en la estructura arancelaria —que hasta hoy subsiste— con la creación de las sobretasas arancelarias a la importación de diversos productos agrícolas.

El ritmo de apertura comercial en particular, y económica en general, continuó con gran intensidad en los meses siguientes. Así, en septiembre de 1991, se dio una ley de comercio exterior (D.L. 668) que garantizó el libre comercio exterior e interior y la libertad de tenencia y convertibilidad de moneda extranjera. Asimismo, se introdujo el principio de presunción de veracidad en todo trámite de comercio exterior y se prohibió el establecimiento de sobretasas y cualquier otro gravamen a las importaciones, excepto para los productos agrícolas. De otro lado, en lo institucional, se cerró el Instituto de Comercio Exterior (ICE), se reorganizó la Superintendencia Nacional de Aduanas (SUNAD), se agilizaron los despachos aduaneros y se reorganizaron los puertos. Adicionalmente, se restableció el sistema de supervisión de importaciones, se dieron nuevas normas sobre zonas francas y depósitos aduaneros, así como sobre los sistemas de importación temporal de insumos. Se dieron reglas *anti-dumping* y se terminaron por eliminar todos los impuestos a las exportaciones. En materia arancelaria se continuó con la reducción de tasas, destacándose la disminución de aranceles (de 25% a 15%) de unas 800 partidas, en junio de 1993.

Estas y otras reformas de política económica introducidas en el período analizado tuvieron notorios efectos sobre la actividad económica del país, cuya magnitud analizamos en las siguientes secciones. En concreto, se estudian los impactos de la apertura comercial sobre variables tales como los precios internos, la producción, el empleo, la inversión, la balanza comercial y la recaudación fiscal. Aun cuando se trata de abarcar todos los sectores productivos, se pone un mayor énfasis en el análisis del sector industrial, tanto por disponibilidad de información como por ser este el sector más directamente afectado por la apertura comercial.

1. El grado de apertura comercial

El promedio arancelario resultante de la apertura comercial entre 1990 y 1993 llegó a ser el más bajo registrado en el país desde mediados de la década de 1960. Asimismo, el grado de apertura comercial alcanzado a poco de iniciarse la reforma ya superaba al que se había llegado con la anterior política de liberalización comercial implementada entre 1979 y 1982. En 1981, año de máxima apertura en aquel proceso, el arancel nominal promedio fue de 32%. En comparación, el promedio arancelario en 1993 era solo 16% (véase cuadro 1 del anexo). Esta diferencia de grado de apertura comercial era aún mayor si consideramos que en la misma fecha no existían importaciones restringidas ni prohibidas, las mismas que ascendían a 119 partidas arancelarias en 1981 (véase cuadro 2 del anexo). Sin embargo, el grado de liberalización comercial alcanzado con la reforma hacia 1993 era inferior al que había a mediados de 1950, cuando el arancel promedio llegaba a 12.7% (Armas et. al. 1990).¹

La estructura arancelaria a mediados de la década de 1990 era más uniforme que la que rigió durante el mencionado episodio de apertura comercial de inicios de la década anterior. Sin considerar las sobretasas, el rango arancelario —es decir, la diferencia entre el arancel mínimo y el máximo— era de solo 10% en 1994, mientras que en 1982 llegaba a 60%. La desviación estándar en ese año era de 17.7, mientras que la de 1994 era de 3.4.

2. La protección efectiva

El arancel efectivo o implícito que recae sobre el valor agregado es un buen indicador del grado de protección recibido por las actividades productivas nacionales como resultado de la existencia de aranceles a las importaciones, tanto de bienes finales como intermedios.

De acuerdo con estudios del BCRP (1993), la reforma arancelaria de 1991 significó una reducción de la protección efectiva para todos los sectores industriales típicos de sustitución de importaciones. En

¹ Otro autor (Boloña 1981) reporta que el arancel promedio en la década de 1950 era de solo 5%.

promedio —ponderado por la participación de cada rama en el PBI— la tarifa efectiva bajó de 122.7%, en julio de 1990, a 34%, en marzo de 1991 (en 1982 la protección efectiva promedio fue 52.9%). En cambio para los sectores considerados de exportación, la protección efectiva aumentó (aunque siguió siendo negativa), de -22.7% a -6.9% (véase cuadro 3 del anexo). Asimismo, la estructura de protección efectiva se hizo más uniforme. La desviación estándar bajó de 60.8 a 9.4 para las ramas de sustitución de importaciones y de 17.9 a 9.0 para los sectores de exportación.

Para la mayoría de los sectores de sustitución de importaciones, la reducción de la protección efectiva fue bastante pareja (véase cuadro 4 del anexo). En términos porcentuales, la tasa efectiva para estos sectores se redujo en 72.3% en promedio, con un rango de variación entre 80.3% y 21.3%. Para los sectores de exportación, el aumento de la protección efectiva promedio fue de 69.6%, con un rango de 31.9% a 97.6%.

En el cuadro 5 del anexo se presenta el *ranking* de protección efectiva por sectores para ambos momentos, es decir, antes de la reforma, en julio de 1990, y después de la reforma, en marzo de 1991.² En ambos casos, se han ordenado los sectores en orden decreciente por nivel de protección. Entre las actividades de sustitución de importaciones, especialmente en los extremos, no se dieron mayores modificaciones en el *ranking*. Así, cuatro de los cinco sectores más protegidos antes de la reforma continuaron entre los primeros cinco lugares después de 1991 (prendas de vestir, bebidas y tabacos, artículos de cuero y otros productos alimenticios). Análogamente, de los cinco sectores menos protegidos después de la reforma, cuatro también lo eran en 1990 (material de transporte, molinería y panadería, maquinaria no eléctrica y medicamentos). Ello sugiere que la reforma arancelaria no habría producido cambios significativos al interior de la estructura industrial del país.³

² La situación en este último período representa muy cercanamente la situación en 1994, ya que no hubo mayores cambios arancelarios en ese lapso.

³ No obstante, se observa que ciertas ramas cambiaron claramente su ubicación en el *ranking*. Por ejemplo, la siderurgia subió del puesto décimo noveno al décimo segundo y la impresión y edición bajó del décimo segundo al vigésimo lugar.

Por otro lado, entre los sectores de exportación se aprecian importantes modificaciones en los extremos del *ranking*, mas no así en las posiciones intermedias. La industria de transformación de metales no ferrosos pasó del último al primer lugar entre ambos períodos, mientras que la de harina y aceite de pescado bajó del primer al penúltimo puesto.

3. La protección arancelaria y cambiaria

Una estimación más completa del grado de protección a la industria nacional debe incluir la política cambiaria en adición a la política arancelaria. Un tipo de cambio sobrevaluado es equivalente a un subsidio a las importaciones y a un impuesto a las exportaciones, por tanto, puede reducir la protección efectiva de la producción doméstica (lo contrario ocurriría con un tipo de cambio subvaluado).

Los estimados que se han hecho en diversos trabajos (Cáceres 1993; BCRP 1993) tienden a coincidir en que en el Perú se produjo una apreciación cambiaria a partir de agosto de 1990, luego de la aplicación del programa de estabilización económica. Esta sería una situación que se suele dar en aquellos programas de estabilización en economías con elevada inflación como la que había en el Perú en 1990.

En el cuadro 6 del anexo se presenta la evolución mensual del índice del tipo de cambio real para el período 1990–1994, calculada por el BCRP con base en la evolución de los índices de precios internos del Perú y de sus siete principales socios comerciales. Se observa que, entre agosto de 1990 y diciembre de 1994, el tipo de cambio sufrió una apreciación real de 20.7%. Aplicando los procedimientos que se suelen utilizar para calcular las tasas de protección efectiva y considerando las distorsiones cambiarias (Vega 1978), se puede estimar que, en promedio, la protección efectiva, incorporando el atraso cambiario, habría bajado a 7% para las actividades de sustitución de importaciones y a –15% para la producción exportable. Sin embargo, tal como se muestra más adelante (sección 4.4), las ganancias de productividad en el sector industrial fueron superiores al 26% en el mismo período, con lo cual se habrían contrarrestado los

efectos negativos del atraso cambiario sobre los niveles de protección y competitividad de la actividad industrial del país.

4. Efectos de la apertura comercial

La apertura comercial causa diversos impactos sobre la economía nacional. En particular, se considera importante analizar los impactos sobre la actividad manufacturera o industrial, la cual fue la más directamente afectada por dicha apertura, luego de varios años de haber estado operando cómodamente en un ambiente protegido de la competencia externa. Aquí se analizan los impactos de la liberalización del comercio exterior sobre los precios, la producción, el empleo, las inversiones y las remuneraciones del sector industrial. Además, se evalúan los efectos de tal reforma sobre la balanza comercial y sobre las finanzas públicas del país.

4.1 Evolución de los precios

Dado que, en una economía abierta, los aranceles a la importación y el tipo de cambio determinan el nivel de precios internos de los bienes transables, la disminución de aranceles entre 1990 y 1991 debe haber producido una reducción de los precios domésticos de dichos bienes. No existe información sistemática de la evolución interna de precios reales de productos específicos antes y después de la reforma arancelaria, por lo cual no es posible conocer con precisión la magnitud de la reducción de los precios de los bienes importables. Sin embargo, es evidente que la mayoría de bienes importables bajó de precio a partir del segundo semestre de 1990. Tal es el caso, por ejemplo, de los automóviles, artefactos eléctricos, repuestos, productos plásticos, papeles, etcétera, que, en términos reales, en 1994 valían aproximadamente entre el 50% y 70% de lo que costaban antes de 1991.

Se puede hacer una estimación global de la reducción de precios internos de los bienes afectados por la reforma arancelaria de 1991 a partir de la variación de los niveles arancelarios. En promedio, asumiendo que los precios internos de los bienes importables se

nivelan al precio internacional más los aranceles, es decir, que no existe *agua* en las tarifas, los precios de dichos bienes deben haber bajado en 30%, como resultado de la reforma de marzo de 1991, respecto a los niveles previos a agosto de 1990. Esta cifra viene a ser la diferencia porcentual de los precios efectivos de los bienes importables, antes y después de la reforma, es decir 1.66 y 1.17 (los aranceles promedio bajaron de 66% a 17% entre 1990 y marzo de 1991, véase el cuadro 1 del anexo). Solo para el caso de los bienes manufacturados, dicha reducción habría significado un ahorro interno o un menor gasto bruto agregado (en bienes finales, intermedios y de capital) de 2,483 millones de dólares anuales para adquirir una canasta de bienes industriales similar a la que se podía adquirir en 1989 (esta cifra viene a ser el 30% del valor bruto de producción del sector industrial del país en 1989).

Los efectos de la apertura comercial sobre la estructura de precios relativos en el país también se pueden apreciar comparando la evolución de los precios en los distintos sectores productivos. Sin embargo, hay que tener en cuenta que las variaciones de tales precios también se pueden deber a otros factores como cambios en los precios internacionales o el tipo de cambio, por ejemplo. En el cuadro 7 del anexo se observa que, especialmente después de 1992, los precios de los bienes manufacturados tienden a caer en términos relativos, en comparación con el promedio general de precios. Mientras que en 1992 los precios de los productos manufacturados subieron ligeramente por encima del promedio general, en 1993 y 1994 el alza de los precios industriales equivalía al 86% y 75% de la inflación promedio, respectivamente.

4.2 Evolución de la producción

El desempeño de la economía peruana fue relativamente aceptable entre 1990 y 1994. El PBI creció en 15.6% entre 1989 y 1994, lo que equivale a un promedio anual de 3.1% (véase cuadro 8 del anexo). El crecimiento del PBI en este período fue positivo para todos los sectores, excepto para el sector gobierno que se redujo en 15.1%. Los sectores de mayor crecimiento acumulado en el quinquenio fueron Construcción y Pesca con 63.5% y 53.6%, respectivamente. Los de

menor crecimiento fueron Agricultura y Minería, con 4.2% y 3.2%, respectivamente. El sector Manufactura, que suele considerarse como el más afectado por la apertura, al soportar directamente la competencia de productos importados, se situó en un nivel intermedio entre ambos sectores, con un crecimiento acumulado de 24.6%, equivalente a 4.9% de promedio anual, cifra superior al promedio del PBI.

El crecimiento mostrado por el sector manufacturero no se dio solo en los llamados subsectores primarios del mismo, como harina y aceite de pescado o refinación de petróleo, sino en el sector considerado como propiamente industrial bajo el ámbito administrativo del Ministerio de Industrias. En el cuadro 9 del anexo se muestra que el volumen de producción física de este subsector creció en 21% acumulado entre 1989 y 1994, mientras que el subsector industrial primario creció en 33.4% en el mismo período.

El crecimiento no fue uniforme entre los diversos sectores industriales. En el cuadro 10 del anexo se presenta el *ranking* de crecimiento del volumen físico de producción de las ramas industriales a cuatro dígitos CIIU, para el período 1989–1994. Entre las ramas con mayor crecimiento se encuentran las de objetos de loza y porcelana, bebidas gaseosas, productos plásticos, cordelería, maquinaria eléctrica, productos minerales metálicos y no metálicos, molinería de granos, productos químicos, pinturas, barnices y lacas, siderurgia, productos lácteos y productos de tocador y limpieza.

Por otro lado, entre las que más redujeron su volumen de producción se encuentran las ramas de aparatos electrodomésticos, abonos y plaguicidas, productos de caucho, equipos de radio y/o televisión, destilación de alcoholes, papeles y cartones, suministros eléctricos diversos, curtiduría, vidrio y productos farmacéuticos.

En general, las ramas de mayor crecimiento son aquellas vinculadas a los sectores de construcción y pesca, que son los que registraron mayor crecimiento. Tal es el caso, por ejemplo, de las industrias de sanitarios, mayólicas, ladrillos, cordelería, pinturas, tubos plásticos, siderurgia, etcétera. De otro lado, entre las ramas de menor crecimiento se encuentran aquellas típicamente ensambladoras, como las de aparatos electrodomésticos, y fabricación de equipos de radio y

televisión. Este tipo de actividades que usan pocos insumos nacionales son las que suelen verse más afectadas por la uniformización arancelaria. En cuanto a la fabricación de papel, los problemas de gestión de la empresa más grande del ramo (Paramonga) habrían determinado en gran parte la *performance* negativa de esta actividad. Respecto a los productos farmacéuticos, la aplicación de las leyes de patente industrial habría originado que varios laboratorios extranjeros cierren sus plantas en el país.

Es interesante establecer si existe alguna correlación entre el desempeño productivo de las actividades industriales y la reducción de los niveles de protección arancelaria. En el cuadro 11 del anexo, columna 1, se presenta la variación porcentual del volumen físico de la producción industrial entre 1989 y 1994 para diversas ramas industriales, para las cuales se cuenta con datos de la variación de la protección efectiva en el período de la reforma comercial, los mismos que a su vez se presentan en la segunda columna de dicho cuadro. Tal como se puede ver en los resultados presentados en el cuadro 31 del anexo, la correlación entre ambas variables carece de significación estadística.

La reducción de la protección efectiva no significó una contracción generalizada de la producción industrial en el período analizado, luego de alcanzada la estabilidad económica. Inicialmente se produjo cierta contracción de la actividad industrial en los dos años posteriores inmediatos a la reforma, es decir, entre 1990 y 1992, pero tal reducción no se explica por la reforma arancelaria únicamente. El producto industrial ya había caído sucesivamente en 1988 y 1989 como parte de la tremenda crisis económica de finales del gobierno aprista. Esta caída continuó en 1990, luego hubo una leve recuperación en 1991, pero volvió a caer en 1992. Como resultado de las políticas de control de la inflación y de estabilización de la economía, la demanda agregada se contrajo durante los primeros meses del gobierno de Fujimori. El PBI *per cápita* bajó en 6.2% en 1990 y en 4.3% en 1992, pero luego, al situarse la economía en condiciones de mayor estabilidad a partir de 1993, la tendencia decreciente empezó a revertirse. Las actividades productivas, adaptándose a las nuevas condiciones de mercado, en un ambiente ya consolidado con menores niveles de protección, reiniciaron su proceso de crecimiento.

No obstante, la evidente recuperación de la actividad industrial del país en dicho período, esta era aún insatisfactoria por cuanto se encontraba operando por debajo de su capacidad instalada. No existen mediciones precisas de la capacidad industrial instalada en el país en aquella época. Los estimados que se suelen hacer para medir el uso de capacidad instalada simplemente toman en cuenta la relación entre el volumen de producción del año corriente y el volumen de producción máximo registrado en algún momento en años anteriores. Para la mayoría de las ramas industriales, y ciertamente para el conjunto de la actividad industrial, el año de producción récord fue 1987. Con este criterio, se establece que, en 1994, el sector industrial habría operado al 75.9% de su capacidad instalada (este valor resulta de dividir el índice del volumen físico de producción industrial de 1994 —véase el cuadro 9 del anexo— entre el mismo índice del año 1987 para el sector fabril del Ministerio de Industrias).

Sin entrar a discutir la validez del año tomado como base, es decir, 1987, el mismo que corresponde a un período artificialmente exitoso, producto de la demagógica e insostenible política de expansión de la demanda agregada durante el gobierno aprista, el concepto mismo de capacidad ociosa es incorrecto. En efecto, lo que cabe analizar es si la capacidad instalada es adecuada para continuar produciendo a niveles de eficiencia y competitividad que el mundo moderno exige, o si estamos, más bien, ante una capacidad instalada obsoleta, que, por el mismo hecho de no poder ser utilizada para producir eficientemente a estándares internacionales, deviene obviamente en ociosa. En otras palabras, con la capacidad existente en la industria, técnicamente se podría haber producido más de lo que efectivamente se estaba produciendo en 1994 —prueba de lo cual serían los superiores niveles de producción alcanzados en años anteriores—, pero ello solo sería posible si se volviera a la situación de mercados cautivos, poco competitivos, en que se solía desenvolver la industria nacional. Sin embargo, económicamente, ello sería muy costoso para el país, por lo tanto, la meta, y el reto para la industria nacional, no debería ser solo la de elevar la producción con referencia a la capacidad pre-existente, sino la de ampliar y modernizar tal capacidad en función a los niveles de eficiencia que se requieran ante nuevas condiciones competitivas y frente al crecimiento de los mercados potenciales.

No obstante, por no contar con indicadores más adecuados sobre el uso de capacidad instalada, y siguiendo el mismo criterio de medición descrito en los párrafos anteriores, se ha establecido un *ranking* del grado de capacidad utilizada por cada rama industrial en 1994. En el cuadro 12 del anexo se puede apreciar que la mitad de las ramas industriales operaba a más del 70% de uso de capacidad en dicho año.

Los sectores con mayor uso de capacidad instalada eran los de objetos de loza y porcelana, cordelería, cemento (estas tres ramas ya superaban los niveles de producción de 1987), aceites y grasas, productos lácteos, otros productos químicos, tejidos de punto, molinería de granos e industrias básicas de metales no ferrosos. Todas estas ramas, que representan el 21% del total de ramas industriales, operaban a más del 90% de capacidad. Por el contrario, las de mayor capacidad ociosa —que operaban a menos del 40% de su capacidad instalada— eran las de curtiduría, vehículos automotores, destilación y rectificación de alcoholes, papeles y cartones, productos de caucho diversos, abonos y plaguicidas, equipos de radio y televisión y aparatos electrodomésticos.

4.3 Efectos sobre el empleo industrial

El desempleo global se incrementó en el país entre 1991 y 1993, durante el proceso de aplicación del programa de estabilización y de implementación de las reformas económicas. Sin embargo, a partir de 1994, con la reactivación económica, la situación laboral tendió a mejorar. En el cuadro 13 del anexo se aprecia que la tasa de desempleo abierto subió de 5.9%, en 1991, a 9.9%, en 1993, y se redujo a 9.5% en 1994.

En el sector industrial, los niveles de empleo también se redujeron entre 1992 y 1994, pero al mismo tiempo se incrementó la productividad industrial y se redujeron las horas perdidas por huelgas laborales. El empleo industrial cayó en 25.2%, en promedio, entre 1990 y 1994 (véase cuadro 14 del anexo). La caída más severa se registró en los sectores de fabricación de papel y de metales, maquinaria y equipo, con -34.8% y -29.0%, respectivamente.

No obstante, la reducción del empleo fue en parte contrarrestada por una notable disminución del número de huelgas y de las horas de trabajo perdidas a consecuencia de estas. Las horas-hombre perdidas por huelgas en el sector industrial disminuyeron de 242,900 en 1990 a 68,900 en 1992 y a 53,400 en 1994 (véase cuadro 16 del anexo). Ciertamente, ello no fue ajeno al éxito alcanzado en la reducción de la inflación y en la estabilización de la economía. Otro elemento que también debe haber influido en el mismo sentido sería la flexibilización de las normas de contratación y despido de personal adoptada por el gobierno. La reducción de las huelgas se dio en todos los sectores productivos del país.

Análogamente, luego de la apertura comercial, se registraron importantes ganancias de productividad laboral en el sector industrial. Según los estimados de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), en promedio, la productividad del sector, definida como la relación entre el índice de producción y el de empleo, creció en 26.1% entre 1990 y 1994 (véase cuadro 15 del anexo). Las ganancias de productividad fueron mayores en los sectores de minerales no metálicos e industrias metálicas básicas y de productos químicos, con tasas de 64.1% y 40.8%, respectivamente. El único sector que registró pérdidas de productividad fue el de fabricación de papeles. Por otro lado, un estimado alternativo, reportado en un documento interno del MEF, señalaba que el aumento promedio de la productividad industrial en el mismo período fue aún mayor, según el cual habría llegado a 61%.

Tales ganancias de productividad reflejarían una saludable respuesta de los trabajadores y las firmas industriales al reto de la mayor competencia y apertura de mercados. De hecho, este es un resultado esperado de la aplicación de una política de apertura comercial. En este nuevo contexto, las empresas tratan de modernizarse y de incrementar su eficiencia y productividad para poder competir internacionalmente.

La recuperación de la actividad industrial no se tradujo en una mejora sustantiva de las remuneraciones de los trabajadores del sector industrial del país, aunque estas se venían recuperando sostenidamente desde finales de 1993. En el cuadro 17 del anexo se aprecia que los sueldos y salarios reales, a fines de 1994, ya

superaban largamente los bajos niveles a los que cayeron durante los primeros meses de las reformas económicas. Sin embargo, aún no se recuperaban los niveles existentes en 1989 y comienzos de 1990.

La evolución de las remuneraciones en el sector industrial guarda relación con la que experimentaron estas en el resto de la economía y no se puede afirmar que los sueldos y salarios industriales hayan sido afectados especialmente por la apertura comercial. La caída de los ingresos reales durante los dos primeros años de iniciada la reforma comercial se derivaría más bien del proceso de estabilización y de las correcciones introducidas a la estructura distorsionada de los precios relativos en el país. De hecho, los sueldos y salarios en el sector manufacturero continuaron siendo superiores a los del promedio de la economía nacional.

4.4 Efectos sobre la inversión industrial

Especialmente a partir de 1993 se apreció un importante esfuerzo de inversión en nueva maquinaria y equipo por parte de las empresas industriales del país. En los dos primeros años posteriores a la reforma comercial, es decir, en 1991 y 1992, la inversión estuvo orientada mayormente a recomponer la situación patrimonial de las empresas, invirtiéndose en capital de trabajo para reducir el nivel de endeudamiento y así también los costos financieros. Luego, a partir de 1993, según el Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la SNI, las mayores inversiones estuvieron orientadas a la reconversión del aparato industrial mediante la adquisición de tecnología de punta que pusiera a las empresas industriales en capacidad de competir, tanto en el mercado interno como en los de exportación.

No existen estadísticas que permitan medir con precisión el nivel de inversiones realizado por las empresas industriales en el país en el período analizado. Solamente se puede tener una aproximación de la tendencia de la inversión con base en las importaciones de bienes de capital, para las que sí existe información disponible en las estadísticas de aduanas.

La importación de bienes de capital para la industria, en valores CIF, en el período 1990–1994, fue de 3,536.9 millones de dólares (véase cuadro 18 del anexo), lo que equivale a una tasa de crecimiento anual promedio de 22.9% en dólares corrientes en dicho período. Según los estimados de la SNI, si a esta cifra se agregan los aranceles de importación, el IGV y otros costos aduaneros, el componente externo de la inversión industrial en el período 1990–1994 llega a un valor de 5,127 millones de dólares.

Es importante destacar que Industria fue el sector más dinámico en materia de inversiones. La importación de bienes de capital para la industria representó el 59.7% de la importación total de bienes de capital entre 1990 y 1994, cifra superior a la participación del PBI industrial en el PBI total, igual al 21%. A su vez, los componentes más importantes de las importaciones de bienes de capital del sector manufacturero fueron los de maquinaria industrial y otros equipos fijos, que representaron el 60.6% de tales importaciones, mientras que las partes y accesorios de maquinaria industrial representaron el 18.8%.

4.5 Efectos sobre la balanza comercial

La balanza de pagos del país mostró saldos favorables a lo largo de todo el período de reformas económicas entre 1990 y 1994. Las reservas internacionales netas del sistema bancario, que a julio de 1990 eran negativas en 168 millones de dólares, llegaron a un nivel positivo de 6,043 millones de dólares en diciembre de 1994, por lo que se estableció un récord de reservas en la historia económica del Perú hasta entonces. Sin embargo, tanto la balanza comercial como la de cuenta corriente registraron crecientes déficits en el mismo período. En 1994, el déficit en cuenta corriente representó el 4.5% del PBI y la cuenta comercial tuvo un saldo negativo récord de 1,109 millones de dólares (véase cuadro 19 del anexo).

Entre 1989 y 1994, las exportaciones totales —en dólares corrientes— crecieron en 29.1%. Sin embargo, este crecimiento recién se manifiesta en 1994, pues hasta 1993 las exportaciones se habían mantenido aproximadamente en los mismos niveles de 1989 (véase cuadro 20 del

anexo). El crecimiento del último año se explica principalmente por el aumento de las exportaciones de minerales, harina de pescado y café, que registraron subidas tanto de precios como de volúmenes (véase cuadro 21 del anexo). Entre las exportaciones no tradicionales, los productos que mayor crecimiento tuvieron entre 1989 y 1994 fueron los agropecuarios, pesqueros y metal-mecánicos (véase cuadro 22 del anexo).

La apertura comercial no tuvo resultados muy exitosos en lo que a crecimiento de exportaciones se refiere. A pesar de que las exportaciones no tradicionales aumentaron más que las tradicionales (37.8% *versus* 25.6%, entre 1989 y 1994), aquellas mantenían una reducida participación dentro del total, aunque subieron de 28%, en 1989, a 30%, en 1994 (véase cuadro 23 del anexo). De todos modos, es necesario destacar este último resultado, pues las exportaciones no tradicionales llegaron a tener una participación mayor a la que tuvieron en las décadas anteriores, a pesar de la eliminación del Certex.

Además de la sobrevaluación cambiaria, la insatisfactoria *performance* del sector exportador se puede explicar porque —tal como se mostró en las secciones anteriores— todavía subsistía el sesgo antiexportador de la política arancelaria, a pesar de haberse reducido con la reforma comercial. Hipotéticamente, aun cuando se devolvieran completamente los impuestos indirectos pagados por las actividades exportadoras, la protección efectiva a la exportación sería de cero por ciento, la cual se compara desfavorablemente con los niveles de protección efectiva de 34% que tenían las actividades de sustitución de importaciones en promedio. Asimismo, existía una serie de sobrecostos laborales, financieros, de infraestructura, etcétera, que afectaban la competitividad del sector exportador (Apoyo 1994).

Las importaciones crecieron aceleradamente en los dos años posteriores a la reforma arancelaria, por lo que se llegó a una cifra récord de 5,611 millones de dólares en 1994 (véase cuadro 24 del anexo), lo cual representó un aumento de 144.9% respecto a 1989. Las importaciones de mayor crecimiento en este período fueron las de bienes de consumo, con una tasa acumulada de 451.0%; mientras que las importaciones de bienes de capital y de insumos aumentaron en 156.0% y 113.9%, respectivamente (véase cuadro

25 del anexo). Este hecho modificó la estructura de importaciones del país. Los bienes de consumo llegaron a representar el 24.6% de las importaciones totales, mientras que los insumos y bienes de capital representaron el 41.5% y 30.4%, respectivamente. Un aspecto interesante que debemos resaltar es que el sector público redujo sustancialmente su participación en las importaciones, de 44.5% a 13.3%, lo cual sería un indicador de los resultados de la política de privatizaciones y de reducción del aparato estatal que formaba parte de la política económica general.

A pesar del fuerte crecimiento de las importaciones de bienes de consumo, las importaciones de insumos y de bienes de capital seguían siendo las más importantes. Juntas ambas llegaron a representar el 72% de las importaciones totales, mientras que su crecimiento registrado en el período —igual a 26% de promedio anual entre 1989 y 1994— indica que la apertura comercial benefició a las empresas locales, las que vieron facilitadas y abaratadas sus adquisiciones de bienes intermedios y de inversión, por lo que pudieron así reducir sus costos y modernizarse para alcanzar mayores niveles de eficiencia y competitividad.

Aunque a algunas personas les pueda parecer cuantioso, el nivel de importaciones de 1994 fue en realidad bajo, considerando el pobre crecimiento económico del país durante la década de 1980. Si el PBI hubiera crecido a una tasa real *modesta* de 3% anual promedio (equivalente aproximadamente a 5% anual nominal en dólares) en dicha década, en 1990 se habría importado por valor de más de 5,000 millones de dólares, asumiendo un coeficiente de importaciones sobre el PBI de solo 15%. A partir de esa base, y con el crecimiento económico registrado entre 1990 y 1994, el nivel de importaciones habría llegado a 6,400 millones de dólares en 1994, en vez de los 5,611 millones a que efectivamente llegó en ese año.

El coeficiente de importaciones sobre el PBI era muy bajo en la década de 1980 y se esperaba que subiera como resultado de la apertura comercial, lo cual efectivamente ocurrió aunque tal vez no al ritmo esperado. Dicho coeficiente subió a 17.2% en 1994 luego de estar en alrededor de 13% a inicios de los años noventa y en cerca de 10% a fines de la década anterior (véase cuadro 26 del anexo). En comparación, el coeficiente de importaciones en países como

Chile, Venezuela, Ecuador y Bolivia, a mediados de la década de 1990, era de 30.1%, 26.6%, 25.5% y 23.2%, respectivamente. Estos niveles no son extraños a la economía peruana, pues entre 1950 y 1964, cuando el grado de apertura era comparable al de 1994, el coeficiente de importaciones se encontraba en alrededor de 25% del PBI (Boloña 1981).

4.6 Efectos fiscales

Los ingresos por concepto de aranceles a la importación, luego de una caída real en 1990 y 1991, se empezaron a recuperar sostenidamente a partir de 1992. En 1994, la recaudación arancelaria en valores constantes casi igualaba los niveles alcanzados en 1989 (véase cuadro 27 del anexo). Con relación al PBI, la recaudación de aranceles —que en 1989 llegaba al 1.2% del PBI—, luego de una caída en 1990 y 1991, alcanzó a 1.2% y 1.4% del PBI en 1993 y 1994, respectivamente (véase cuadro 28 del anexo).

Aunque la recaudación arancelaria empezó a recuperarse al cabo de tres años de iniciada la apertura, su importancia relativa en los ingresos fiscales aún era inferior a los niveles previos a la reforma. Esto se explicaría no solo por la reducción de las tasas arancelarias mismas, que no fueron compensadas por un aumento equivalente de las importaciones, sino también porque la administración tributaria logró importantes avances en aumentar la recaudación real de los impuestos a la renta y del IGV, los cuales incrementaron su participación en los ingresos fiscales (véase cuadro 29 del anexo). En todo caso, considerados en conjunto, los aranceles y el IGV a las importaciones constituían el ingreso fiscal más importante (3.2% del PBI y 31% de los ingresos tributarios del Gobierno Central en 1994).

La recaudación arancelaria efectiva, es decir, el porcentaje del valor de las importaciones, se incrementó después de 1992. Este coeficiente subió de 11.8% en 1992 a 12.4% en 1993 y a 12.7% en 1994. Esto indicaría una mayor efectividad de los nuevos procedimientos de fiscalización y recaudación implementados por la SUNAD, pero tal efectividad sería también resultado de la simplificación y uniformización de la estructura arancelaria adoptada en 1991.

5. La política arancelaria

La anunciada unificación de la estructura arancelaria a una tasa del 15%, que se esperaba alcanzar en enero de 1995, nunca se concretó. El debate sobre la política arancelaria continuaba entrampado en torno a la conveniencia de llegar a un arancel uniforme o de restablecer una estructura escalonada.

Los diversos gremios empresariales se encontraban divididos frente a esta opción. Mientras que la Sociedad Nacional de Exportadores favorecía el arancel uniforme, la Sociedad Nacional de Industrias abogaba por una estructura escalonada donde los insumos y bienes de capital tuvieran menores aranceles que los bienes finales. Una discrepancia similar existía entre algunos profesionales y académicos del medio.

El estado actual del conocimiento económico en materia arancelaria llega a establecer una conclusión indiscutible: para un país pequeño, el arancel óptimo, es decir, aquel que permite alcanzar el máximo bienestar posible, es cero. Esto es cierto aun en presencia de distorsiones internas y externalidades, puesto que estas pueden ser corregidas o compensadas más eficientemente con políticas distintas a la arancelaria, tales como subsidios o impuestos, por ejemplo. Sin embargo, descartada —sea por razones de naturaleza política o por urgencias fiscales— la opción del arancel cero y aceptada la necesidad de otorgar alguna protección a la industria nacional, el tema que continúa en discusión es el referido al nivel y la estructura arancelaria.

Precisamente debido a las experiencias negativas de los modelos de restricciones al comercio exterior adoptados en épocas pasadas, a mediados de la década de 1990 el país parecía ya haber llegado a un consenso sobre la inconveniencia de adoptar niveles arancelarios elevados. Estos imponen un alto costo social, ya que bajo su manto protector florecen actividades productivas sumamente ineficientes, con costos de producción elevados y con niveles de calidad muy discutibles. Quienes terminan pagando tales costos son los consumidores de estos bienes, los que ven reducidos sus niveles de ingreso real. A pesar de ello, los costos de la protección arancelaria

son pagados también por los propios sectores productivos, que tienen que abastecerse de insumos o maquinarias a valores superiores a los costos de oportunidad determinados por los mercados internacionales. En especial, ello afecta a los sectores exportadores, quienes, por tener que adquirir insumos y otros bienes a precios elevados, no pueden competir exitosamente en los mercados internacionales. Asimismo, el sesgo antiexportador de la protección arancelaria se manifiesta en la reducción del tipo de cambio de equilibrio, lo que ciertamente limita el crecimiento de las exportaciones.

La *performance* de la economía peruana durante las dos décadas anteriores al inicio de la apertura comercial de 1990–1991 es una clara muestra de los efectos devastadores que la protección tiene sobre las exportaciones. Entre 1970 y 1990, el comercio mundial creció sostenidamente: las exportaciones totales de los países en desarrollo crecieron a tasas de 4.5% anual en promedio, mientras que las exportaciones de manufacturas lo hicieron a tasas cercanas al 10% anual. Mientras esto ocurría en el resto del mundo, las exportaciones peruanas permanecían prácticamente estancadas en términos reales. De estar entre los países con mayores exportaciones *per cápita* en América Latina antes de 1970, Perú pasó a ocupar uno de los últimos lugares hacia fines de la década de 1980.

Es tal vez la comprobación y aceptación de esta realidad la que ha hecho que muy pocas personas e instituciones en el país defiendan ya el retorno a las costosas políticas de sustitución de importaciones y elevadas restricciones arancelarias y para-arancelarias como las implementadas entre 1968 y 1990. El debate de entonces no era si se debía o no elevar los aranceles nominales, sino si se debía o no establecer una mayor diferenciación entre los mismos. Implícitamente (o explícitamente para algunos), entonces, el debate real fue si se debía o no elevar los aranceles efectivos.

Quienes abogaban entonces a favor de los aranceles escalonados creían que así podían orientar mejor los recursos productivos del país. Al proponer aranceles menores para insumos intermedios y bienes de capital, se intenta favorecer a los sectores productores de bienes finales, usuarios de tales insumos, que —se dice— generan mayor empleo y mayor valor agregado. Tal argumentación, sin embargo, es errónea.

Por un lado, al desproteger a los sectores productores de insumos y bienes de capital, se está liquidando las posibilidades de crecimiento de estos sectores y se limita el desarrollo industrial solo a unas cuantas actividades favorecidas. Esto es contrario al sano desarrollo de la competencia. Evidentemente, los sectores privilegiados o protegidos tendrán mejores condiciones para desarrollarse que los otros. El éxito (o fracaso) de determinadas firmas no dependerá de su capacidad empresarial, sino del privilegio (o no) de haber recibido más (o menos) protección arancelaria. Así, los mecanismos de mercado pasan a un segundo plano y es la decisión burocrática la que termina decidiendo la suerte de los negocios y la del país ciertamente.

Sin embargo, por otro lado, aun aceptando que el Estado es un mejor asignador de recursos que el mercado —hipótesis hartamente negada por la experiencia nacional y mundial—, no siempre es posible que con un instrumento de política económica como el arancel se pueda alcanzar los objetivos deseados. El problema es el siguiente: el Estado solo puede legislar o decidir sobre los aranceles nominales, mas no sobre los efectivos, y precisamente son estos los más relevantes para la asignación de recursos. Los aranceles nominales se aplican sobre partidas arancelarias, no sobre productos, y estas pueden incluir varios productos. Por ello, se puede terminar protegiendo o desprotegiendo a actividades que no se deseaba. Para solucionar este problema, muchas veces se recurre al desdoblamiento antitécnico de partidas, lo cual también tiene sus límites y constituye una práctica irregular que entorpece la labor aduanera y su respectiva fiscalización.

Incluso cuando se tenga claramente identificadas las partidas o productos finales y sus respectivos insumos, no es posible conocer con certeza la magnitud de la protección efectiva que se intenta otorgar. El arancel efectivo es muy sensible a la magnitud de los coeficientes de insumo-producto. Con una misma estructura arancelaria se puede tener protecciones efectivas muy altas o muy bajas, dependiendo de si el coeficiente de valor agregado es pequeño o grande. Asimismo, la variabilidad de protecciones efectivas será mucho mayor si las diferencias entre los aranceles al bien final y a los insumos son más amplias. Por ejemplo, una industria cuyo arancel nominal del bien que produce es 20%, utiliza un insumo cuyo coeficiente es de 0.70 y tiene un arancel de 10%, tendrá una protección efectiva de 43%.

En cambio, si el coeficiente de insumo-producto fuera de 0.30, la protección efectiva bajaría a 24%. En el caso que los aranceles al bien final y al insumo fueran de 50% y 10%, las protecciones efectivas serían de 143% y 61%, respectivamente.

El objetivo de proteger la producción de bienes finales en desmedro de los bienes intermedios es también impracticable con frecuencia. Las diversas relaciones interindustriales hacen que lo que es insumo para unos sea un bien final para otros, lo cual puede hacer imprecisa la distinción entre bienes finales e intermedios. Así, la tela es un insumo para la industria de confecciones, pero es un bien final para el sector textil; el acero es un insumo para el sector metal-mecánico, pero es el producto final para la industria siderúrgica. ¿A cuál de estos sectores se va a proteger entonces? Si se protege a la industria de hilados y luego se desea hacer lo mismo con la industria de tejidos, entonces habrá que poner mayores aranceles a las telas. En general, los aranceles nominales serán cada vez más elevados a medida que se avanza en el proceso de transformación industrial. En la práctica, lo que se consigue con este tipo de aranceles escalonados es que se termina protegiendo más a las actividades que usan con mayor intensidad los insumos no producidos en el país. Así se promueve el crecimiento de industrias basadas en el ensamblaje, que generan poco empleo, y no se avanza en el desarrollo industrial con base en los recursos domésticos.

Tanto desde el punto de vista práctico como teórico, la alternativa más conveniente para el desarrollo industrial y económico del Perú es la adopción de una estructura arancelaria uniforme.

Un arancel nominal uniforme no distorsiona los precios relativos y, por lo tanto, las decisiones de consumo e inversión no se guían por precios artificialmente elevados o reducidos. Los precios relativos reflejan las condiciones de mercado y no las decisiones de algún organismo estatal. El éxito o fracaso de las firmas no depende de los privilegios oficiales sino del esfuerzo y capacidad de sus trabajadores y empresarios. En un ambiente productivo de este tipo, el crecimiento económico es sólido.

Una estructura de aranceles nominales uniformes para todos los bienes, sean finales o intermedios, no significa que no se proteja a

la industria nacional. Por el contrario, en esta situación, la protección efectiva es positiva y beneficia por igual a todos los sectores productores de artículos que sustituyen importaciones, sin discriminaciones a favor ni en contra. A diferencia de la estructura arancelaria escalonada, con este sistema se puede conocer con bastante precisión el grado de protección efectiva que recibe cada actividad. Es probable que haya algunos casos de sectores con protecciones efectivas mayores a las del nivel uniforme, como sería el caso de aquellas ramas que usan más intensivamente materias primas nacionales exportables que se ofrecen internamente a precios de frontera, es decir, a precios internacionales menos los costos de transporte. Sin embargo, estos casos son excepcionales y relativamente fáciles de identificar, además las desviaciones respecto al nivel de protección uniforme suelen ser mínimas.

El arancel uniforme es la mejor opción de política de intervención en el comercio exterior, superior a otras formas arancelarias. Como se mencionó anteriormente, la política óptima sería la inexistencia de aranceles u otras restricciones al comercio exterior. Descartada esta alternativa por la decisión política de mantener cierta protección a la industria nacional, el arancel uniforme queda en la práctica como la segunda mejor alternativa, superior a la opción de aranceles diferenciados. Con el arancel uniforme se minimiza el costo total de la protección puesto que el costo marginal de la protección por unidad de valor del producto protegido es igual en todas las industrias protegidas.

Otra ventaja sumamente práctica del arancel uniforme, cuyos beneficios pueden ser cuantiosos, es la facilidad de su administración y la consecuente reducción de los costos de transacción. Los procedimientos de identificación y clasificación de los productos importados y la correspondiente determinación del impuesto a pagar son muy expeditivos. El tiempo de desaduanaje de una mercancía importada se puede reducir considerablemente, a esto habría que añadir que adoptar procedimientos administrativos simples y expeditivos no es para felicitarle la labor al Estado. Los verdaderos beneficiados con este sistema son los propios usuarios. Tanto para una empresa en particular como para el agregado, ello puede significar el ahorro de varios cientos y miles de horas-hombre, lo que reduce costos y añade eficiencia a los procesos productivos.

Asimismo, la estructura arancelaria uniforme reduce las posibilidades de corrupción. Con aranceles diferenciados no es inusual la práctica de clasificar un producto en una partida que no le corresponda, para así pagar menores derechos arancelarios. El problema de la corrupción no es solo un asunto de ética o moral, sino que tiene también una gran significación económica. La corrupción distorsiona gravemente el funcionamiento de los mercados. Aquellos que se benefician por realizar actos ilícitos tienen una ventaja competitiva sobre sus competidores. Cuanto más amplio y discrecional sea el campo de actuación del sector público, mayor será la posibilidad de corrupción. Esta amplitud y discrecionalidad prácticamente se eliminan con un sistema impositivo de tasas uniformes.

6. La política de exportaciones

Los aranceles, al beneficiar al sector de sustitución de importaciones, contienen un sesgo en contra del sector exportador y mientras más elevados sean tales aranceles, mayor será dicho sesgo. Evidentemente, una manera de limitar este sesgo es reduciendo al mínimo las tasas arancelarias. De todos modos, para apoyar a las exportaciones, adicionalmente se requiere la adopción de otras medidas de política económica que permitan compensar, total o parcialmente, las distorsiones arancelarias, tales como el *drawback* o el reintegro tributario a las exportaciones. Mientras mayores sean los aranceles de importación, más costosos y menos factibles de implementar serán tales sistemas de compensación a las exportaciones.

Teóricamente, la política comercial que generaría menos distorsiones y menor pérdida de bienestar económico sería la de adoptar una estructura uniforme de aranceles a la importación, junto con una estructura también uniforme de subsidios a la exportación, ambas de igual nivel. Este es el sistema más cercano a la política de libre comercio y solo se diferencia de ella en que, bajo este sistema, los sectores de bienes transables —importables y exportables— estarían relativamente protegidos respecto a los no transables.

Sin embargo, este sistema no se puede implementar porque atentaría contra las reglas del GATT y al OMC que, al mismo tiempo que

permiten los aranceles, prohíben los subsidios a las exportaciones. Esta es una disposición incoherente, pues trata asimétricamente ambos instrumentos, cuando estos son en realidad simétricos en sus efectos económicos. Tanto los aranceles a la importación como los subsidios a la exportación introducen distorsiones en el comercio internacional pues favorecen a la producción del país que aplica tales medidas, a expensas de la producción de otros países.

Con la eliminación del Certex, en 1990, los instrumentos que siguieron vigentes en el país, dirigidos a favorecer a las empresas exportadoras, además de la exoneración del IGV a las exportaciones, fueron los de la devolución del IGV a los insumos utilizados por tales empresas (mecanismo de las notas de créditos negociables) y los mecanismos de importación de insumos libres de derechos, como son la admisión temporal, la reposición de mercaderías en franquicia y la importación temporal. Como se mostró anteriormente, la reducción general de aranceles a la importación en 1990 y 1991 favoreció en algo al sector exportador al aumentar su protección efectiva de -22.7% a -6.9% , en promedio. Si a ello agregamos los mecanismos de exoneración o devolución de aranceles e IGV mencionados, la protección efectiva al sector exportador se aproximaría a 0% . En el límite, aquellas empresas que efectiva y oportunamente recibieran la devolución de todos los impuestos indirectos pagados en su proceso productivo tendrían una protección efectiva máxima de 0% . Sin embargo, como en realidad no todos los impuestos se llegaban a devolver (el ISC, por ejemplo), ninguna empresa estaría en dicha situación límite.

Luego de la apertura comercial, a pesar de los esfuerzos del gobierno por mejorar los mecanismos pro-exportadores mencionados, estos aún eran insuficientes para las necesidades de despegue del sector exportador. Por un lado, los distintos regímenes temporales de importación eran utilizados solo por unas cuantas empresas y su importancia relativa era pequeña. Se estima que en 1993 las importaciones que ingresaron bajo estos regímenes llegaron a 288 millones de dólares (Pro Desarrollo 1994), cifra que equivalía al 8.3% del total de exportaciones del país, 7.1% del total de importaciones y 15.6% de las importaciones totales de insumos en dicho año. Los principales productos importados por admisión temporal fueron combustibles y lubricantes (40%), minerales de cobre y sus concentrados (13%), y algodón (4%).

En opinión de los propios empresarios, estos sistemas no se utilizaban mucho porque los trámites y procedimientos para acogerse a ellos eran engorrosos y costosos. Para la admisión temporal, por ejemplo, las empresas debían presentar y hacer aprobar sus estructuras de insumo-producto en SUNAD, así como debían someterse a las constantes fiscalizaciones que esta entidad realizaba, para lo cual tenían que llevar una contabilidad separada. Asimismo, la importación tenía que ser hecha por las propias empresas exportadoras. Todo ello les significaba tener personal *ad-hoc* dedicado a tales tareas, lo cual solo podría ser implementado por las empresas grandes, que eran las únicas que finalmente se beneficiaban de estos mecanismos.

No es fácil lograr mayor celeridad en la aplicación de sistemas administrativos de este tipo, porque la autoridad responsable se siente obligada a desarrollar auditorías y sistemas de chequeo permanente no solo en libros sino también físicamente para verificar que los productos que están ingresando libres de derechos sean efectivamente utilizados en la producción para exportación. Tal vez la mejor regla que se pueda seguir al respecto es que los mecanismos de autorización y fiscalización sean casi automáticos, aceptando el principio de veracidad de los usuarios, y con revisiones y fiscalizaciones *ex post* y oportunas, previo trabajo de obtención de información a través de labores de inteligencia, pero sin que esto retrase los procesos productivos. En realidad, si se cuenta con un adecuado sistema de devolución de impuestos a la exportación, sería innecesario mantener este tipo de mecanismos administrativos, que también resultan costosos al Estado, más aún si son tan poco utilizados.

No se conoce con precisión cuál era la carga tributaria que recaía sobre las actividades exportadoras en el período analizado. Los estudios que se hicieron sobre el particular difieren bastante entre ellos. Según una estimación (Vega 1992), los principales impuestos indirectos, es decir, aranceles, IGV e ISC (estos son los únicos impuestos de la legislación peruana cuya devolución a los exportadores procedería según las normas del GATT), representaban, en promedio simple, el 15.6% del valor bruto de la producción industrial nacional. De acuerdo con otros estimados, tales impuestos equivalían al 4.8% de VBP nacional (Pro Desarrollo 1994). Asimismo, una encuesta realizada

por Cuánto (presentada en el citado estudio de Pro Desarrollo), para medir la carga fiscal sobre una muestra de 49 empresas exportadoras, indicaba que dichos impuestos llegaban a ser solo el 2.7% de las ventas totales de esas empresas. Sin embargo, estos resultados no son estrictamente comparables entre sí.

El primer estudio citado trabaja con coeficientes de la matriz insumo-producto y lo que estima son las cargas fiscales teóricas o legales a nivel CIIU, es decir, lo que para las actividades industriales representaría el tener que pagar todos esos impuestos. En otras palabras, viene a ser la tasa legal multiplicada por la base impositiva, expresada como un porcentaje del valor de la producción industrial. Por otro lado, el segundo trabajo citado realiza un cálculo agregado de los impuestos efectivamente pagados por una muestra de empresas exportadoras de productos no tradicionales, cuya representatividad estadística se desconoce. Es claro que los dos últimos métodos deben arrojar resultados inferiores al primero, porque este mide los impuestos potenciales y los otros miden los tributos efectivamente pagados. Estos últimos son inferiores a los potenciales no solo por los casos de evasión que pudieran haber, sino también porque ya excluyen los impuestos dejados de pagar en caso de haberse acogido a alguno de los mecanismos de exoneración o de devolución de tributos. En todo caso, las diferencias de los resultados presentados son muy grandes y sugieren la necesidad de realizar estudios adicionales para llegar a resultados más concluyentes acerca de la incidencia tributaria sobre las exportaciones.

De todos modos, los dos últimos estudios mencionados parecen subestimar la carga fiscal que efectivamente recaía sobre las empresas exportadoras. En efecto, el mismo estudio de Pro Desarrollo estimaba que, en 1993, las firmas exportadoras recibieron —sea en forma de exoneraciones o de devolución por concepto de aranceles, IGV e ISC— unos 212.3 millones de dólares, lo que equivale al 6.12% de las exportaciones totales de ese año, cifra que supera ambos estimados (4.8% y 2.7%). Si a esto añadimos el ISC a los combustibles que efectivamente pagaron dichas empresas en el mismo período, tal porcentaje sube a 8.1%.

Con la aplicación del sistema de las notas de crédito negociables, adoptado en 1993, el cual cubre a todas las exportaciones, tradicionales

y no tradicionales, teóricamente, las empresas exportadoras podían recibir la devolución total —incluso en cheques bancarios— del IGV pagado en la adquisición de sus insumos, maquinarias y servicios. En otras palabras, el IGV no constituiría ya ningún costo para estas empresas. Sin embargo, en la práctica, siempre habría algunos costos asociados con este sistema, por ejemplo, el costo financiero implícito durante el lapso que media entre el momento del pago del impuesto y su posterior devolución, así como el costo mismo de tramitación de la devolución. Frente a ello, la SUNAT empezó a desarrollar nuevos procedimientos más expeditivos para la devolución de impuestos a los exportadores, tales como plazos más perentorios y devolución en cheques bancarios.

No obstante, al igual que con los mecanismos de importación temporal, la infraestructura que las empresas tenían que montar para tramitar y lograr la devolución del IGV era costosa para ellas (Apoyo 1994). Por ello, las medianas y pequeñas empresas utilizaban muy poco este sistema.

De esta experiencia quedaba clara la necesidad de implementar procedimientos de devolución de impuestos menos complicados y menos costosos (los que se implementarían después de 1994) para que puedan acceder a ellos la gran mayoría de las empresas del país, para que así se pueda ir constituyendo un vasto sector exportador. De hecho, las exportaciones se encontraban muy concentradas en solamente algunas pocas empresas, como ejemplo podemos mencionar que en 1994 solo 35 firmas realizaban el 60% de las exportaciones totales del país (véase cuadro 30 del anexo).

7. Conclusiones

La política de liberalización del comercio exterior implementada entre 1990 y 1994 trajo beneficios netos positivos a la economía nacional. La reducción de aranceles y la eliminación de las restricciones a la importación significaron una reducción real de los precios de los bienes que anteriormente se encontraban afectados por elevadas tasas arancelarias. La reducción de aranceles nominales de 66% a

16%, en promedio, provocó una reducción de precios internos del orden del 30% para los bienes importables, lo que a su vez significó un aumento de la capacidad adquisitiva, tanto de los consumidores como de las empresas del país.

La reducción de aranceles disminuyó la protección efectiva de los sectores de sustitución de importaciones de 122.7% a 34%, en promedio, pero no eliminó el sesgo anti-exportador de la política arancelaria, aunque sí lo redujo. La protección efectiva de los sectores de exportación aumentó de -22.7% a -6.9%.

Luego de una contracción casi generalizada del PBI entre 1990 y 1992, la producción del país se recuperó notablemente en los dos años siguientes: el sector industrial, considerado como el más afectado por la apertura comercial, pues gozaba de altos niveles de protección antes de la reforma, mostró un aceptable crecimiento entre 1989 y 1994. No ocurrió nada parecido a un colapso o una desaparición de la industria nacional que muchos temían como consecuencia de la reducción de aranceles. Por el contrario, el crecimiento acumulado del PBI industrial en dicho período fue de 24.6%, cifra superior al crecimiento del PBI global, que llegó a 15.6% en el mismo período.

Hacia 1994, la producción industrial aún no recuperaba los niveles récord a que llegó en 1987. Si se toma dicho año como base, existía una capacidad ociosa de 24.1%. Análogamente, el empleo industrial se redujo en 25.2%, en promedio, entre 1989 y 1994. Al mismo tiempo, la productividad laboral aumentó en 26.1% entre 1990 y 1994. Asimismo, la inversión en el sector industrial creció sostenidamente y las empresas empezaron a modernizarse rápidamente para hacer frente a las nuevas y exigentes condiciones de competencia en los mercados.

Las importaciones aumentaron más rápidamente que las exportaciones en el período analizado, por lo que se registraron crecientes déficits comerciales. La insatisfactoria *performance* del sector exportador se habría debido a la persistencia de diversos sobrecostos, que restaban competitividad a este sector, así como a la sobrevaluación cambiaria y a un inadecuado sistema de devolución de impuestos a las empresas exportadoras.

La recaudación arancelaria se mantuvo similar en términos reales, a pesar de la fuerte reducción de aranceles, pues las menores tasas fueron compensadas con el crecimiento de las importaciones. En conjunto, los impuestos sobre los productos importados, incluso si se considera el IGV y los aranceles, se convirtieron en el ingreso fiscal más importante, por lo que llegaron a representar el 3.2% del PBI y el 26.1% de los ingresos corrientes del Gobierno Central en 1994.

XV	Metales comunes y manufacturas de estos metales	38	35	32	37	42	59	65	65	68	72	68	26	16	15	15
XVI	Maquinarias y aparatos, material eléctrico	35	33	31	35	41	57	63	63	66	70	61	26	16	15	15
XVII	Material de transporte	38	34	29	34	39	54	60	60	63	67	57	26	15	15	15
XVIII	Instrumentos de óptica, foto y cine	40	38	34	38	43	60	66	66	69	73	72	28	17	15	15
XIX	Armas y municiones	41	40	40	46	50	68	74	73	76	81	82	33	19	15	15
XX	Productos diversos	58	51	50	58	60	80	89	88	91	95	94	45	23	15	15
XXI	Objetos de arte	11	10	7	8	17	27	30	30	33	40	42	36	21	15	15
	ARANCEL PROMEDIO	39	34	32	36	41	57	63	63	66	70	66	26	17	18	16

1/ A partir de 1992 se considera la clasificación NABANDINA a 10 dígitos.

2/ Incluye la sobretasa de 15 por ciento sobre la tasa *ad-valorem*.

3/ Incluye la sobretasa de 10 por ciento sobre la tasa *ad-valorem*.

4/ Incluye la sobretasa de 15 por ciento sobre la tasa *ad-valorem*, vigente a partir de abril de 1984.

5/ Incluye la sobretasa de 17 por ciento sobre la tasa *ad-valorem*, vigente a partir de mayo de 1985.

6/ Incluye la sobretasa de 21 por ciento sobre la tasa *ad-valorem*, vigente a partir de octubre de 1987.

7/ Incluye la sobretasa de 24 por ciento sobre la tasa *ad-valorem*, vigente a partir de enero de 1988.

8/ Incluye la sobretasa de 24 por ciento sobre la tasa *ad-valorem*, vigente a partir de enero de 1988. Adicionalmente se estableció en julio de 1989 un arancel máximo (*ad-valorem* más sobretasa) de 84 por ciento para las importaciones de bienes intermedios y de capital.

9/ Decretos Supremos 257-90-EF y 294-90-EF.

10/ Decreto Supremo 033-91-EF.

11/ Decretos Supremos 133-92-EF y 027-92-AG.

12/ Decreto Supremo 100-93-EF.

13/ Se asume que son los mismos de 1993.

Fuente: MEF y BCRP (1993).

Cuadro 2
Restricciones para-arancelarias a las importaciones

	Dic. 1978	Dic. 1979	Dic. 1980	Dic. 1981	Dic. 1982	Dic. 1983	Dic. 1984	Jul. 1985	Dic. 1985	Abr. 1986	Dic. 1987	Dic. 1988	Dic. 1989	Jul. 1990	Dic. 1990	Dic. 1991	Dic. 1992	Dic. 1993	Dic. 2/ 1994
Importación libre	1753	3745	4990	5088	5075	5136	4996	4757	3259	3224	0	0	4192	4721	5269	5269	6483	6483	6483
Importación restringida	1038	1258	107	112	144	118	126	350	1553	1574	4715	4724	535	6	0	0	0	0	0
Importación prohibida	1852	9	7	7	7	8	7	8	525	541	539	539	539	539	0	0	0	0	0
Importación prohibida temporalmente		0	0	0	0	0	172	188	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Universo arancelario 1/	4643	5012	5104	5207	5226	5262	5301	5303	5337	5339	5254	5263	5266	5266	5269	5269	6483	6483	6483

1/ Incluye posiciones y subposiciones arancelarias para el período 1982–1986. Desde 1992 se considera la clasificación NANANDINA a 10 dígitos.

2/ Se asume que son los mismos de 1993.

Fuente: BCRP (1993).

Cuadro 3
Protección efectiva arancelaria: julio 1990-marzo 1991 1/

	INDUSTRIAS DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES	Julio 1990	Diciembre 1990	Marzo 1991	% PBI 1988
1.	Productos Lácteos	189.4	47.0	37.4	0.3
2.	Molinería y Panadería	30.0	28.2	23.6	1.1
3.	Otros Productos Alimenticios	178.8	53.1	42.4	2.3
4.	Bebidas y Tabaco	197.2	62.6	49.5	2.3
5.	Prendas de Vestir	261.6	87.6	48.5	1.1
6.	Artículos de Cuero	151.2	45.1	53.8	0.1
7.	Calzado	134.0	59.3	42.3	0.2
8.	Muebles	132.0	46.0	31.9	1.4
9.	Papel y Productos de Papel	63.9	40.4	35.7	0.4
10.	Impresión y Edición	85.1	33.1	21.8	0.9
11.	Químicos Básicos y Abonos	66.5	20.8	30.1	0.8
12.	Medicamentos	38.1	11.0	20.0	0.5
13.	Otros Productos Químicos	131.0	34.4	27.3	1.0
14.	Productos de Caucho y Plástico	88.7	35.9	30.3	0.5
15.	Productos de Minerales no Metálicos	83.1	34.0	27.2	1.4
16.	Siderurgia	42.0	21.2	32.8	0.5
17.	Productos Metálicos Diversos	89.3	50.2	35.3	0.5
18.	Maquinaria no Eléctrica	30.2	21.0	20.8	0.3
19.	Maq., Equip. y Apar. Uso Ind. y Prof.	80.5	44.4	38.4	0.4
20.	Aparatos, Artefactos y Equipo de Uso Doméstico	103.1	37.2	30.8	0.2
21.	Material de Transporte	61.8	28.0	26.7	0.9
22.	Otros Productos Manufacturados	73.1	50.9	36.9	0.4
	Promedio	122.7	41.4	34.0	17.5
	Desviación estándar	60.8	16.9	9.4	

1/ En este cálculo se asume que las prohibiciones tienen un efecto similar al de una tasa arancelaria de 150%. Se toman en cuenta aranceles efectivamente cobrados.

	SECTORES PRIMARIOS 2/	Julio 1990	Diciembre 1990	Marzo 1991	% PBI 1988
1.	Agropecuario	5.7	29.8	19.1	11.7
2.	Silvicultura y Caza	13.2	20.9	16.1	0.6
3.	Minerales no Metálicos	30.2	17.7	16.8	0.3
	Promedio	6.6	29.1	18.9	12.6

	SECTORES DE EXPORTACIÓN 3/	Julio 1990	Diciembre 1990	Marzo 1991	% PBI 1988
1.	Petróleo	-13.5	-8.6	-5.0	5.1
2.	Minería	-10.8	-5.7	-4.9	3.5
3.	Harina y Aceite de Pescado	-9.1	-4.6	-6.2	0.4
4.	Textiles	-42.2	-26.1	-24.0	1.9
5.	Transformación de Metales no Ferrosos	-45.1	-1.5	-1.1	2.6
	Promedio	-22.7	-8.8	-6.9	13.5
	Desviación estándar	17.9	9.7	9.0	

2/ No toma en cuenta el efecto de las sobretasas compensatorias aplicadas a productos agrícolas.

3/ Considera 0% de arancel para los sectores exportables. No se toma en cuenta el efecto de las importaciones efectuadas por admisión o internamiento temporal.

Fuente: BCRP.

Cuadro 4
Variación de la protección efectiva: julio 1990-marzo 1991

	INDUSTRIAS DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES	Variación Absoluta (puntos porcentuales)	Variación Relativa (%)
1.	Productos Lácteos	-152.0	-80.3
2.	Molinería y Panadería	-6.4	-21.3
3.	Otros Productos Alimenticios	-136.4	-76.3
4.	Bebidas y Tabaco	-147.7	-74.9
5.	Prendas de Vestir	-213.1	-81.5
6.	Artículos de Cuero	-97.4	-64.4
7.	Calzado	-91.7	-68.4
8.	Muebles	-100.1	-75.8
9.	Papel y Productos de Papel	-28.2	-44.1
10.	Impresión y Edición	-63.3	-74.4
11.	Químicos Básicos y Abonos	-36.4	-54.7
12.	Medicamentos	-18.1	-47.5
13.	Otros Productos Químicos	-103.7	-79.2
14.	Productos de Caucho y Plástico	-58.4	-65.8
15.	Productos de Minerales no Metálicos	-55.9	-67.3
16.	Siderurgia	-9.2	-21.9
17.	Productos Metálicos Diversos	-54.0	-60.5
18.	Maquinaria no Eléctrica	-9.4	-31.1
19.	Maq. Equip. y Apar. Uso Ind. y Prof.	-42.1	-52.3
20.	Apar., Artef. y Equip. de Uso Doméstico	-72.3	-70.1
21.	Material de Transporte	-35.1	-56.8
22.	Otros Productos Manufacturados	-36.2	-49.5
	Promedio	-88.7	-72.3

	SECTORES PRIMARIOS	Variación Absoluta (puntos porcentuales)	Variación Relativa (%)
1.	Agropecuario	13.4	135.0
2.	Silvicultura y Caza	2.9	22.0
3.	Minerales no Metálicos	-13.4	-44.4
Promedio		12.3	86.4

	SECTORES DE EXPORTACIÓN	Variación Absoluta (puntos porcentuales)	Variación Relativa (%)
1.	Petróleo	8.5	63.0
2.	Minería	5.9	54.6
3.	Harina y Aceite de Pescado	2.9	31.9
4.	Textiles	18.2	43.1
5.	Transformación de Metales no Ferrosos	44.0	97.6
Promedio		15.8	69.6

Fuente: Elaboración propia con base al cuadro 3.

Cuadro 5
Ranking de protección efectiva por sectores: 1991 y 1990

A. Industrias de sustitución de importaciones

En marzo 1991			En julio 1990		
	Sector	Protección Efectiva (%)		Sector	Protección Efectiva (%)
1.	Artículos de Cuero	53.8	1.	Prendas de Vestir	261.6
2.	Bebidas y Tabaco	49.5	2.	Bebidas y Tabaco	197.2
3.	Prendas de Vestir	48.5	3.	Productos Lácteos	189.4
4.	Otros Productos Alimenticios	42.4	4.	Otros Productos Alimenticios	178.8
5.	Calzado	42.3	5.	Artículos de Cuero	151.2
6.	Maq. Equip. y Apar. Uso Ind. y Prof.	38.4	6.	Calzado	134.0
7.	Productos Lácteos	37.4	7.	Muebles	132.0
8.	Otros Productos Manufacturados	36.9	8.	Otros Productos Químicos	131.0
9.	Papel y Productos de Papel	35.7	9.	Apar., Artef. y Equip. de Uso Doméstico	103.1
10.	Productos Metálicos Diversos	35.3	10.	Productos Metálicos Diversos	89.3
11.	Siderurgia	32.8	11.	Productos de Caucho y Plástico	88.7
12.	Muebles	31.9	12.	Impresión y Edición	85.1
13.	Apar., Artef. y Equip. de Uso Doméstico	30.8	13.	Productos de Minerales no Metálicos	83.1
14.	Productos de Caucho y Plástico	30.3	14.	Maq. Equip. y Apar. Uso Ind. y Prof.	80.5
15.	Químicos Básicos y Abonos	30.1	15.	Otros Productos Manufacturados	73.1
16.	Otros Productos Químicos	27.3	16.	Químicos Básicos y Abonos	66.5
17.	Productos de Minerales no Metálicos	27.2	17.	Papel y Productos de Papel	63.9
18.	Material de Transporte	26.7	18.	Material de Transporte	61.8
19.	Molinería y Panadería	23.6	19.	Siderurgia	42.0
20.	Impresión y Edición	21.8	20.	Medicamentos	38.1
21.	Maquinaria no Eléctrica	20.8	21.	Maquinaria no Eléctrica	30.2
22.	Medicamentos	20.0	22.	Molinería y Panadería	30.0
Promedio		34.0	Promedio		122.7

B. Sectores de exportación

	Sector	Protección Efectiva (%)		Sector	Protección Efectiva (%)
1.	Transformación de Metales no Ferrosos	-1.1	1.	Harina y aceite de Pescado	-9.1
2.	Minería	-4.9	2.	Minería	-10.8
3.	Petróleo	-5.0	3.	Petróleo	-13.5
4.	Harina y Aceite de Pescado	-6.2	4.	Textiles	-42.1
5.	Textiles	-24.0	5.	Transformación de Metales no Ferrosos	-45.1
Promedio		6.9	Promedio		-22.7

Fuente: Elaboración propia con base al cuadro 3.

Cuadro 6
Índice mensual del tipo de cambio real multilateral*
(base agosto 1990 = 100)

	1990	1991	1992	1993	1994
Enero	N.D.	90.3	81.7	89.4	86.8
Febrero	N.D.	85.8	76.7	90.4	86.6
Marzo	89.5	79.4	69.2	91.3	85.0
Abril	N.D.	83.0	72.1	92.3	84.4
Mayo	N.D.	97.3	78.2	92.7	84.7
Junio	120.6	93.4	79.9	92.7	84.2
Julio	N.D.	84.0	82.5	91.7	85.0
Agosto	100.0	76.2	84.2	91.3	85.0
Septiembre	120.4	73.3	87.8	91.8	86.2
Octubre	N.D.	81.8	94.7	91.9	85.8
Noviembre	N.D.	89.3	93.0	91.1	82.7
Diciembre	103.4	85.6	90.5	88.2	79.3

* Tipo de cambio promedio de compra-venta del sistema bancario.

Considera los índices de precios de los siete principales socios comerciales.

Fuente: BCRP. Notas Semanales.

Cuadro 7
Inflación por sectores, 1991–1994
(variaciones porcentuales acumuladas)

		General	Manufactura	Manufact./Gral.	Agropecuario	Servicios
1991	I	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
	II	24.5	20.5	0.84	25.8	26.8
	III	23.5	16.2	0.69	21.9	29.7
	IV	12.1	14.9	1.23	6.2	13.4
	Año	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
1992	I	16.5	9.9	0.60	24.3	17.1
	II	10.6	11.1	1.05	5.3	13.0
	III	9.2	10.0	1.09	6.1	10.2
	IV	11.4	19.6	1.72	7.4	8.4
	Año	56.7	60.2	1.06	49.0	58.2
1993	I	12.5	8.6	0.69	20.5	11.4
	II	9.5	10.8	1.14	9.1	8.9
	III	7.0	6.1	0.87	3.4	9.6
	IV	5.7	4.8	0.84	2.5	7.9
	Año	39.5	33.9	0.86	39.3	43.1
1994	I	6.1	1.9	0.31	8.3	7.8
	II	3.4	2.7	0.79	2.1	4.5
	III	3.0	3.4	1.13	0.5	3.8
	IV	2.1	3.0	1.43	-1.0	2.9
	Año	15.4	11.5	0.75	10.0	20.4

Fuente: BCRP. Boletín Mensual.

Cuadro 8
PBI por sectores productivos: 1984-1994
(variaciones porcentuales)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 1/	1993 1/	1994 1/	Acumulado 1994/89
Agropecuaria	9.3	2.9	4.0	5.1	5.9	-3.6	-8.9	2.9	-7.4	6.0	13.2	4.1
Pesca	66.9	12.9	29.8	-11.6	29.2	3.9	0.3	-8.9	3.1	23.8	31.5	53.6
Minería	5.7	5.5	-3.5	-3.5	-15.5	3.6	-3.0	-2.3	-3.0	7.8	4.2	3.2
Manufactura	7.4	6.2	18.0	14.0	-12.8	-19.4	-2.5	6.8	-4.0	6.7	16.9	24.6
Construcción	-0.6	-8.5	26.7	15.3	-3.9	-16.3	3.1	-0.4	4.4	13.5	34.3	63.5
Gobierno	7.6	0.5	8.4	4.8	-8.7	-14.8	-12.0	-6.3	3.0	-0.1	0.1	-15.1
Otros	2.4	2.0	9.8	9.7	-9.7	-12.3	-3.8	4.5	-1.6	5.5	10.6	15.3
PBI	5.1	2.8	10.0	8.4	-8.8	-11.6	-4.2	2.8	-2.4	6.5	12.9	15.6

1/ Preliminar

Fuente: BCRP. Memoria 1993. Nota Semanal, 6 de abril de 1995.

Cuadro 9
Índice de volumen físico de producción industrial
(base 1979 = 100)

AÑO	TOTAL	MITINCI	PRIMA	BC	BCND	BCD	BI	BIA	BIM	BII	BIC	BK
1980	108.69	112.77	96.02	108.72	107.47	146.85	104.57	110.46	122.55	103.21	107.98	139.33
1981	109.49	114.30	94.52	109.03	107.61	152.42	103.69	117.84	133.54	101.02	110.18	157.51
1982	104.03	107.49	93.28	105.78	104.90	132.71	99.05	108.42	106.16	98.36	96.11	120.04
1983	84.70	87.55	75.82	90.99	91.13	86.86	80.99	74.16	107.53	81.12	76.61	65.67
1984	91.29	90.38	94.09	94.34	94.46	90.73	90.64	82.23	86.49	93.58	68.15	65.69
1985	96.78	96.09	98.91	99.53	99.52	99.79	95.07	79.33	87.48	98.73	72.18	84.85
1986	114.16	119.62	97.21	121.92	120.28	172.35	105.98	105.99	118.53	106.73	93.94	112.81
1987	130.09	141.35	95.13	140.98	138.71	210.52	118.08	126.33	176.18	115.17	122.71	136.55
1988	113.51	121.71	88.07	122.90	123.60	101.45	104.33	115.70	144.66	100.67	120.05	110.44
1989	91.44	88.66	100.08	95.72	97.15	51.72	88.73	69.41	76.91	91.73	76.09	71.66
1990	89.41	87.38	95.72	94.07	94.97	66.51	84.93	73.05	73.48	87.13	74.82	77.27
1991	95.62	93.05	103.58	100.05	100.54	84.93	91.52	61.74	73.49	95.18	82.11	79.29
1992	91.94	89.21	100.26	96.05	96.79	73.28	89.64	69.81	67.10	91.37	96.36	62.13
1993	97.69	91.72	114.31	98.00	100.15	38.22	101.00	68.52	84.03	102.90	118.04	59.68
1994	114.22	107.30	133.52	114.87	118.46	15.18	116.87	79.73	90.78	118.24	151.11	78.86

Fuente: IEES-SNI

BC: Bienes de Consumo; BCND: Bienes de Consumo no Duradero; BCD: Bienes de Consumo Duradero.

BI: Bienes Intermedios; BIA: Bienes Intermedios para la Agricultura; BIM: Bienes Intermedios para la Minería.

BII: Bienes Intermedios para la Industria, BIC: Bienes Intermedios para la Construcción.

BK: Bienes de Capital.

Cuadro 10
Ranking de crecimiento industrial 1989–1994

CIU	SECTOR	Variación % 1994/89
3610	Objetos de Loza y Porcelana	105.7%
3000	Harina de Pescado	98.4%
3134	Bebidas Gaseosas	86.2%
3909	Industrias Diversas	77.1%
3560	Productos Plásticos	73.9%
3215	Cordelería	62.9%
3831	Maquinaria Eléctrica Diversa	49.0%
3699	Productos Minerales No Metálicos Diversos	44.4%
3819	Productos Metálicos Diversos	42.4%
3116	Molinería de Granos	41.2%
3529	Otros Productos Químicos	40.4%
3521	Pinturas, Barnices y Lacas	40.0%
3710	Industria Básica de Hierro y Acero	37.0%
3112	Productos Lácteos	34.3%
3523	Productos de Tocado y Limpieza	33.7%
3692	Cemento	33.7%
3811	Herramientas y Artículos de Ferretería	29.6%
3121	Productos Alimenticios Diversos	28.1%
3122	Alimentos Balanceados para Animales	24.3%
3829	Maquinaria y Equipo Diversos	19.6%
3843	Vehículos Automotores	16.4%
3114	Conservación de Pescado y Otros	14.1%
3113	Conservación de Frutas y Legumbres	11.9%
3115	Aceites y Grasas Vegetal y/o Animal	10.9%
3720	Industria Básica de Metales No Ferrosos	5.2%
3140	Tabaco	2.9%

3513	Resinas Sintéticas	0.2%
3511	Química Básica	-0.9%
3133	Cerveza y Malta	-1.3%
3530	Refinerías de Petróleo	-1.8%
3213	Tejidos en Punto	-1.8%
3119	Chocolatería y Confitería	-2.3%
3111	Preparación y Conservación de Carnes	-2.5%
3551	Llantas y Cámaras	-3.2%
3118	Azúcar	-6.0%
3211	Hilados Tejidos y Acabados	-15.3%
3522	Farmacéuticos de Uso Humano	-20.4%
3620	Industria del Vidrio y Productos de Vidrio	-20.4%
3231	Curtiduría	-28.6%
3839	Suministros Eléctricos Diversos	-29.5%
3411	Industria de Papel y Cartón	-46.3%
3412	Envases de Papel y Cartón	-64.9%
3131	Destil. Rectific. Alcohol y Bebidas Es.	-65.4%
3832	Equipos de Radio y/o Televisión	-70.1%
3559	Productos de Caucho Diversos	-71.4%
3512	Abonos y Plaguicidas	-74.0%
3833	Aparatos Electrodomésticos	-94.4%

Fuente: Elaboración propia con base a MITINCI.

Cuadro 11
Variación de la producción industrial y la protección efectiva,
1989–1994

	Sector	Variación de Producción (%)	Variación de Protección Efectiva (%)
1.	Productos Lácteos	34.3%	-80.3%
2.	Molinería y Panadería	41.2%	-21.3%
3.	Otros Productos Alimenticios	28.1%	-76.3%
4.	Bebidas y Tabaco	12.1%	-74.9%
5.	Artículos de Cuero	-28.6%	-64.4%
6.	Papel y Productos de Papel	-63.9%	-44.1%
7.	Químicos Básicos y Abonos	-7.0%	-54.7%
8.	Medicamentos	-20.4%	-47.5%
9.	Otros Productos Químicos	40.4%	-79.2%
10.	Productos de Caucho y Plástico	26.5%	-65.8%
11.	Productos de Minerales no Metálicos	36.7%	-67.3%
12.	Siderurgia	37.0%	-21.9%
13.	Productos Metálicos Diversos	40.2%	-60.5%
14.	Maquinaria no Eléctrica	19.6%	-31.1%
15.	Maq. Equip. y Apar. Uso Ind. y Prof.	-10.6%	-52.3%
16.	Apar., Artef. y Equip. de Uso Doméstico	-94.4%	-70.1%
17.	Material de Transporte	16.4%	-56.8%
18.	Otros Productos Manufacturados	77.1%	-49.5%

Fuente: Elaboración propia con base a los cuadros 3 y 9.

Cuadro 12
Ranking de uso de capacidad instalada en 1994

CIU	SECTOR	CAPACIDAD USADA
3610	Objetos de Loza y Porcelana	128.51%
3215	Cordelería	116.36%
3692	Cemento	100.22%
3115	Aceites y Grasas Vegetal y/o Animal	97.79%
3112	Productos Lácteos	96.54%
3529	Otros Productos Químicos	95.47%
3213	Tejidos en Punto	94.34%
3116	Molinería de Granos	93.94%
3909	Industrias Diversas	92.79%
3720	Industria Básica de Metales No Ferrosos	90.84%
3521	Pinturas, Barnices y Lacas	86.72%
3560	Productos Plásticos	82.46%
3530	Refinerías de Petróleo	81.42%
3551	Llantas y Cámaras	80.59%
3710	Industria Básica de Hierro y Acero	80.28%
3511	Química Básica	79.17%
3121	Productos alimenticios Diversos	78.89%
3134	Bebidas Gaseosas	78.84%
3114	Conservación de Pescado y Otros	75.80%
3122	Alimentos Balanceados para Animales	75.61%
3118	Azúcar	74.56%
3119	Chocolatería y Confitería	73.46%
3211	Hilados Tejidos y Acabados	69.05%
3133	Cerveza y Malta	64.37%

3113	Conservación de Frutas y Legumbres	63.72%
3523	Productos de Tocador y Limpieza	62.91%
3140	Tabaco	61.71%
3699	Productos Minerales No Metálicos Diversos	61.11%
3831	Maquinaria Eléctrica Diversa	60.41%
3811	Herramientas y Artículos de Ferretería	57.09%
3513	Resinas Sintéticas	54.90%
3839	Suministros Eléctricos Diversos	51.57%
3111	Preparación y Conservación de Carnes	50.99%
3819	Productos Metálicos Diversos	46.79%
3829	Maquinaria y Equipo Diversos	43.97%
3620	Industria de Vidrio y Productos de Vidrio	43.21%
3522	Farmacéuticos de Uso Humano	41.68%
3231	Curtiduría	36.59%
3843	Vehículos Automotores	31.09%
3131	Destl. Rectific. Acohol y Bebidas Es.	23.57%
3411	Industria de Papel y Cartón	22.76%
3412	Envases de Papel y Cartón	15.87%
3559	Productos de Caucho Diversos	13.38%
3512	Abonos y Plaguicidas	9.15%
3832	Equipos de Radio y/o Televisión	7.42%
3833	Aparatos Electrodomésticos	1.30%

Fuente: Elaboración propia con base al cuadro 10.

Cuadro 13
Evolución y composición del empleo en Lima Metropolitana

	1991		1992		1993		1994		Variación % 1991-1994
	miles	%	miles	%	miles	%	miles	%	
PEA 1/	2,405.2	100.0	2,531.6	100.0	2,765.9	100.0	2,830.0	100.0	5.9
Desempleo	141.9	5.9	238.0	9.4	273.8	9.9	268.9	9.5	29.8
Subempleo 2/	1,888.1	78.5	1,921.5	75.9	2,140.8	77.4	2,108.4	74.5	3.9
Adec. empleado	375.2	15.6	372.1	14.7	351.3	12.7	452.8	16.0	6.9
PEA Ocupada	2,263.3	100.0	2,293.6	100.0	2,492.1	100.0	2,561.2	--	4,4 7/
S. Privado 3/	935.4	41.3	975.2	42.5	1,107.5	44.4	n.d.	--	9,2 7/
Estable	573.9	61.4	493.7	50.6	548.8	49.6	n.d.	--	-2,2 7/
Eventual	361.5	38.6	481.5	49.4	558.7	50.4	n.d.	--	27,3 7/
S. Público	323.5	14.3	291.8	12.7	310.8	12.5	n.d.	--	-2 7/
Adm. Pública 4/	282.0	87.2	239.4	82.0	262.9	84.6	n.d.	--	-3,4 7/
Emp. Públicas	41.5	12.8	52.4	18.0	47.9	15.4	n.d.	--	7,7 7/
Independiente	854.2	37.7	925.6	40.4	939.5	37.7	n.d.	--	5 7/

1/ Excluye a las trabajadoras del hogar.

2/ Comprende el subempleo por horas y por ingreso.

3/ Excluye a los trabajadores de las empresas estatales.

4/ Trabajadores del Gobierno Central, gobiernos locales y fuerzas armadas y policiales.

5/ Incluye a independientes y a trabajadores familiares no remunerados.

6/ Cifras estimadas. Informe Laboral, Suplemento de Análisis Laboral, vol. X, N° 109, enero 1995.

7/ Variación porcentual anual, 1991-1993.

Cuadro 14
Índice de empleo industrial, 1992-1994
(base enero 1990 = 100)

	1992	1993	1994	Var 1994/90 (%)
Alimentos, bebidas y tabaco	86.6	74.3	75.0	-25.0
Textil, confecciones y cueros	83.1	79.3	76.9	-23.4
Madera y fab. de papel	75.1	66.3	65.2	-34.8
Sustancias químicas	84.1	81.1	78.0	-22.0
Min. no metálicos e ind. met. básica	78.9	78.0	82.5	-17.5
Metales, maquinaria y equipo	83.2	73.1	71.0	-29.0
Promedio	81.8	75.4	74.8	-25.2

Fuente: Elaboración propia con base a IEES-SNI.

Cuadro 15
Índice de productividad industrial, 1992-1994
(base enero 1990 = 100)

	1992	1993	1994	Var 1994/90 (%)
Alimentos, bebidas y tabaco	85.8	105.1	118.6	18.6
Textil, confecciones y cueros	97.0	106.6	139.6	39.6
Madera y fab. de papel	43.6	48.7	58.5	-41.5
Sustancias químicas	108.7	128.0	140.8	40.8
Min. no metálicos e ind. met. básica	144.4	154.2	164.1	64.1
Metales, maquinaria y equipo	98.6	109.7	134.7	34.7
Promedio	96.4	108.7	126.1	26.1

Fuente: Elaboración propia con base a IEES-SNI.

Cuadro 16
Horas-hombre perdidas por huelgas (agosto 1990 = 100)

	MILES DE HORAS-HOMBRE PERDIDAS POR HUELGAS 1/				
	MINERÍA	INDUSTRIA	ELECTRICIDAD	RESTO	TOTAL
1990	<u>448.2</u>	<u>242.9</u>	<u>145.3</u>	<u>419.2</u>	<u>1255.7</u>
1991	<u>163.8</u>	<u>190.0</u>	<u>202.6</u>	<u>183.6</u>	<u>740.1</u>
1992	<u>54.6</u>	<u>68.9</u>	<u>13.5</u>	<u>56.4</u>	<u>193.3</u>
- Diciembre	40.2	27.2	26.3	90.3	184.0
1993	<u>34.9</u>	<u>100.6</u>	<u>2.1</u>	<u>43.0</u>	<u>180.6</u>
- Enero	38.3	10.8	2.3	0.5	51.9
- Febrero	19.1	17.3	0.0	0.0	36.4
- Marzo	37.4	44.4	0.0	55.9	137.6
- Abril	43.8	313.9	4.7	35.7	398.0
- Mayo	76.0	45.8	0.0	2.4	124.2
- Junio	80.3	134.0	16.6	128.9	359.8
- Julio	105.0	127.6	2.2	259.4	494.2
- Agosto	0.0	102.0	0.0	2.8	104.7
- Septiembre	2.1	130.3	0.0	11.2	143.6
- Octubre	9.0	92.9	0.0	7.7	109.6
- Noviembre	7.5	159.5	0.0	0.0	167.0
- Diciembre	0.0	29.3	0.0	11.5	40.8
1994	<u>40.9</u>	<u>53.4</u>	<u>14.2</u>	<u>52.9</u>	<u>161.4</u>
- Enero	2.9	10.0	0.0	0.0	12.9
- Febrero	30.5	16.2	0.0	0.0	46.7
- Marzo	15.4	18.6	0.4	25.7	60.1
- Abril	0.0	59.8	20.4	3.7	83.9
- Mayo	5.5	27.4	30.9	27.8	91.6
- Junio	4.3	56.1	33.5	0.2	94.1
- Julio	16.7	37.8	29.4	0.0	83.8
- Agosto	1.0	54.3	1.9	31.3	88.5
- Septiembre	343.9	97.8	42.2	284.8	768.7
- Octubre	22.0	116.8	9.1	106.7	254.6
- Noviembre	18.5	125.0	2.2	19.6	165.3
- Diciembre	30.1	21.3	0.0	134.9	186.3
1995					
- Enero	27.2	28.0	1.1	104.0	160.3
- Febrero		24.4	0.0	12.2	40.3

1/ Horas-hombre perdidas por huelgas y paros en el régimen laboral de la actividad privada.

Se ha corregido la serie de acuerdo a la nueva metodología utilizada por el Ministerio de Trabajo a partir de enero de 1990.

Fuente: BCRP. *Nota Semanal*.

Cuadro 17
Evolución de sueldos y salarios (reales 1/)

	SUELDOS DE EMPLEADOS (mensuales)		SALARIOS (diarios)	
	Promedio	Industria	Promedio	Industria
1989	603	709	10.38	10.24
Febrero	582	686	13.33	12.61
Abril	575	683	11.53	11.35
Junio	573	719	11.29	11.96
Agosto	622	725	12.64	12.91
Octubre	644	727	13.46	12.63
Diciembre	622	712	11.65	11.62
1990	425	535	8.58	9.32
Febrero	604	771	12.58	12.59
Abril	512	702	14.41	11.80
Junio	517	646	12.62	11.68
Agosto	203	261	4.62	4.52
Octubre	347	397	7.24	7.07
Diciembre	365	433	8.11	8.24
1991	393	462	6.90	8.45
Febrero	371	448	8.60	9.07
Abril	378	485	8.22	8.06
Junio	402	456	8.42	8.44
Agosto	395	447	7.78	7.77
Octubre	408	463	8.37	8.46
Diciembre	405	474	8.70	8.92
1992	392	426	6.72	7.75
Febrero	407	450	8.74	8.79
Abril	396	436	8.38	8.46
Junio	388	425	8.70	7.71

Agosto	382	415	7.34	7.32
Octubre	392	420	7.15	7.17
Diciembre	385	414	7.05	7.05
1993	433	457	5.94	7.20
Febrero	427	443	7.62	7.61
Abril	401	417	6.94	6.87
Junio	404	417	7.14	7.15
Agosto	431	458	7.09	7.11
Octubre	459	498	6.82	6.76
Diciembre	473	509	7.67	7.70
1994	522	563	8.49	8.50
Febrero	497	531	8.17	8.26
Abril	515	556	8.22	8.22
Junio	517	557	8.40	8.40
Agosto	529	571	8.61	8.61
Octubre	533	575	8.68	8.68
Diciembre	543	586	8.83	8.83

1/ En Nuevos Soles constantes de 1991.

Fuente: Elaboración propia con base a *Perú en Números* de CUÁNTO

Perú en Números 1992, pp. 527, 534, 536.

Perú en Números 1993, pp. 290, 293, 294.

Cuadro 18
Importaciones de bienes de capital para la industria (1990–1994)
(en millones de dólares)

BIENES DE CAPITAL PARA LA INDUSTRIA	1990	1991	1992	1993	1994	1990–1994
MÁQUINAS Y APARATOS DE OFICINA, SERV. Y CIENTÍFICOS	71.02	107.08	116.18	134.25	191.17	619.71
HERRAMIENTAS	21.15	17.22	15.65	20.29	32.87	107.18
PARTES Y ACCESORIOS DE MAQUINARIA INDUSTRIAL	25.86	110.94	92.09	145.43	190.03	664.34
MÁQUINA INDUSTRIAL	269.89	233.88	257.16	338.38	454.48	1,553.79
OTRO EQUIPO FIJO	62.30	117.10	117.09	109.39	186.02	591.90
1. IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL PARA LA INDUSTRIA	550.21	586.22	598.16	747.74	1,054.57	3,536.90
2. TOTAL IMPORTACIÓN DE BIENES DE CAPITAL	679.85	958.69	1,049.46	1,234.46	1,804.74	5,927.20
3. TOTAL IMPORTACIÓN NACIONAL	2,550.34	3,154.74	3,507.57	4,026.53	5,439.27	18,678.45
RELACION % (1/2)	62.50	61.10	57.00	60.60	58.40	59.70

Fuente: IEES-SNI.

Cuadro 19
Balanza de pagos 1/
(en millones de dólares)

Año	Balanza en Cta. Cte.	Balanza Comercial			Servicios Financieros	Servicios no Financieros	Pagos de Transferencias 2/	Capitales de Largo Plazo			Balanza neta básica	Capitales Corto Plazo	Saldo de B.P.
		Exportaciones	Importaciones	Total				Sector Público	Sector Privado				
										FOB de bienes			
1980	-143	3,916	-3,090	826	-873	-242	146	480	371	109	337	385	722
1981	-1,715	3,249	-3,802	-553	-1,005	-318	161	564	305	259	-1,151	647	-504
1982	-1,534	3,293	-3,722	-429	-958	-314	166	1,221	989	232	-313	437	124
1983	-780	3,015	-2,722	293	-1,039	-253	215	1,372	1,431	-59	592	632	-40
1984	-132	3,147	-2,140	1,007	-1,076	-221	154	1,127	1,392	-265	995	-748	247
1985	118	2,978	-1,806	1,172	-984	-138	98	722	860	-138	840	-560	280
1986	-1,142	2,531	-2,596	-65	-861	-324	108	697	707	-10	-445	-72	-517
1987	-1,637	2,661	-3,182	-521	-877	-393	154	897	853	44	-740	-45	-785
1988	-1,361	2,691	-2,790	-99	-1,004	-411	153	982	957	25	-379	-19	-398
1989	3	3,488	-2,291	1,197	-946	-409	161	935	878	57	938	-75	863
1990	-640	3,231	-2,891	340	-1,041	-414	275	810	823	-13	-30	166	131
1991	-1,284	3,329	-3,495	-166	-1,032	-452	366	726	845	-119	-558	1,809	1,251
1992	-1,696	3,484	-4,051	-567	-910	-668	448	612	475	137	-1,084	1,576	493
1993	-1,775	3,464	-4,043	-579	-981	-657	441	1,237	647	590	-538	1,037	500
1994	-2,261	4,502	5,611	-1,109	-1,011	-614	473	3,652	659	2,993	1,391	1,727	3,118

1/ Considera el costo financiero del servicio impagado de la deuda pública con el Club de París y la Japan Peru Oil Co. (JAPECO).

2/ A partir de 1990 considera los ingresos por remesas de peruanos al exterior.

Fuente: BCRP-Sub Gerencia del Sector Externo.

Nota Semanal N° 8, febrero de 1995, p. 32.

Cuánto S.A.: *Perú en Números 1991*, pp. 918-919, *Perú en Números 1992*, p. 1011, *Perú en Números 1994*, p. 863.

Cuadro 20
Exportaciones FOB (por grupo de productos, en millones de dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994 1/
I. PRODUCTOS TRADICIONALES	1,000	858	895	998	1,352	1,234	1,204	1,502	1,619	2,866	3,071	2,548	2,531	2,460	2,421	2,264	1,886	1,952	1,944	2,509	2,265	2,378	2,471	2,334	3,152
Mineros	465	360	420	616	727	589	684	906	936	1,517	1,795	1,493	1,312	1,578	1,368	1,205	1,041	1,219	1,205	1,548	1,446	1,474	1,649	1,432	1,859
Petróleo y derivados	7	6	7	15	28	41	50	52	186	652	792	690	719	544	618	645	232	274	166	217	258	169	196	181	165
Agrícolas	157	150	182	205	326	371	262	324	253	328	225	170	219	195	198	225	336	177	167	239	175	210	115	77	243
Pesqueros	303	267	219	138	202	168	168	184	196	256	195	141	202	80	137	118	206	223	357	410	336	467	440	542	709
Otros Tradicionales	68	75	67	24	69	65	40	36	48	113	64	54	79	63	100	71	71	59	49	95	49	57	72	102	177
PRODUCTOS NO TRADICIONALES	34	31	50	114	151	96	137	224	353	810	845	701	762	555	726	714	645	709	747	979	966	951	1,013	1,130	1,349
Agropecuarias	8	8	10	25	21	12	17	25	40	75	72	61	70	56	74	93	72	85	96	112	114	153	151	185	227
Textiles	1	1	6	16	27	12	31	59	103	247	224	234	281	186	258	244	232	255	257	346	365	353	324	324	392
Pesqueros 2/	7	8	10	19	22	17	27	40	52	104	117	107	98	80	167	124	111	102	95	118	113	107	179	262	352
Metal Mecánicos	1	1	1	4	11	15	18	39	35	67	58	59	50	43	47	30	24	22	25	26	27	25	38	40	40
Químicos	6	4	8	13	15	10	16	23	51	76	90	81	65	45	44	46	55	61	71	92	71	74	77	74	94
Sidero-metalúrgicos	3	2	8	23	40	24	14	17	36	82	82	48	71	55	59	86	79	112	137	175	163	142	134	118	114
Minerales no metálicos										53	58	46	34	17	17	16	13	12	12	17	18	20	22	24	28
Resto 3/	8	7	7	14	15	6	14	21	36	106	144	65	93	73	60	75	59	60	54	93	96	78	88	103	102
Otros										432		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
III. EXPORTACIONES FOB	1,034	889	945	1,112	1,503	1,330	1,341	1,726	1,972	3,676	3,916	3,249	3,293	3,015	3,147	2,978	2,531	2,661	2,691	3,468	3,231	3,329	3,485	3,464	4,502

1/ Preliminar

2/ A partir de 1992 incluye la extracción de calamar gigante bajo permisos de pesca.

3/ Incluye principalmente artículos de joyería de oro y plata, maderas y papeles, pieles y cueros, y artesanías.

Fuente: BCRP (1993), *Nota Semanal*.

Cuadro 21
Exportaciones por principales productos 1/
(en millones de dólares)

CONCEPTO	1991	1992	1993	1994
I. PRODUCTOS TRADICIONALES	2,378.1	2,471.3	2,334.0	3,152.4
Harina de pescado	467.5	440.0	541.5	708.8
Volumen (miles tm)	1,188.5	1,020.8	1,723.0	2,207.4
Precio (U.S.\$ tm)	393.3	431.0	314.3	321.1
Algodón	58.4	23.1	4.3	4.9
Volumen (miles tm)	553.8	208.9	41.3	48.0
Precio (U.S.\$ tm)	105.4	110.8	104.3	101.4
Azúcar	33.0	22.5	12.5	30.9
Volumen (miles tm)	76.2	53.0	29.1	69.6
Precio (U.S.\$ tm)	19.9	19.6	19.7	20.4
Café	118.8	69.0	60.3	206.7
Volumen (miles tm)	75.5	61.1	48.7	68.3
Precio (U.S.\$ tm)	72.4	52.0	57.0	139.2
Cobre 2/	738.1	806.1	658.4	824.1
Volumen (miles tm)	328.3	374.3	358.8	387.3
Precio (U.S.\$ tm)	102.0	97.7	83.2	96.5
Hierro	45.7	54.1	83.7	105.0
Volumen (miles tm)	2.6	3.0	4.7	6.3
Precio (U.S.\$ tm)	17.4	17.9	17.7	16.6
Oro	136.6	214.5	224.5	337.7
Volumen (miles tm)	388.5	629.7	636.0	885.4
Precio (U.S.\$ tm)	351.7	340.7	353.1	381.4
Plata refinada	67.8	78.0	76.3	97.8
Volumen (miles tm)	16.7	20.1	18.5	18.8
Precio (U.S.\$ tm)	4.1	3.9	4.1	5.2

Plomo 2/		161.9	160.8	130.9	192.6
	Volumen (miles tm)	158.4	181.7	175.2	178.3
	Precio (U.S.\$ tm)	46.4	40.1	33.9	49.0
Zinc		324.0	335.3	258.2	301.8
	Volumen (miles tm)	463.6	463.4	522.8	536.3
	Precio (U.S.\$ tm)	31.7	32.8	22.4	25.5
Petróleo crudo y derivados		169.3	196.2	181.4	164.9
	Volumen (miles tm)	16.2	17.6	16.0	14.0
	Precio (U.S.\$ tm)	10.5	11.2	11.3	11.8
Otros tradicionales 3/		57.1	71.5	101.8	177.1
II. PRODUCTOS NO TRADICIONALES 4/		951.0	1,013.1	1,130.3	1,349.1
III. VALOR TOTAL (I + II)		3,329.0	3,484.4	3,464.3	4,501.5

1/ Preliminar.

2/ Incluye contenido de plata.

3/ Incorpora metales menores, principalmente.

4/ A partir de 1992, incluye la extracción de calamar gigante por permisos de pesca.

Fuente: BCRP. *Nota Semanal*, 6 de abril de 1995.

Cuadro 22
Crecimiento de las exportaciones no tradicionales
(1994-1989)

SECTOR	Var. %
Agropecuarios	102.8%
Textiles	13.3%
Pesqueros	198.3%
Metal-mecánicos	53.8%
Químicos	2.2%
Sidero-metalúrgicos	-34.9%
Minerales no Metálicos	35.3%
Resto	9.7%
Total XNT	37.8%

Fuente: Elaboración propia con base al cuadro 20.

Cuadro 23
Exportaciones FOB (por grupo de productos)
(estructura porcentual)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994 /1
Mineros	45.0%	40.5%	44.4%	55.4%	48.4%	44.3%	51.0%	52.5%	47.5%	41.3%	45.8%	46.0%	39.8%	52.3%	44.9%	40.5%	41.1%	45.8%	44.8%	44.4%	44.8%	44.3%	47.3%	41.3%	41.3%
Petróleo y derivados	0.7%	0.7%	0.7%	1.3%	1.9%	3.1%	3.7%	3.0%	9.4%	17.7%	20.2%	21.2%	21.8%	18.0%	20.3%	21.7%	9.2%	10.3%	6.2%	6.2%	8.0%	5.1%	5.6%	5.2%	3.7%
Agrícolas	15.2%	16.9%	19.3%	18.4%	21.7%	27.9%	19.5%	18.8%	12.8%	8.9%	5.7%	5.2%	6.7%	6.5%	6.5%	7.6%	13.3%	6.7%	6.2%	6.9%	5.4%	6.3%	3.3%	2.2%	5.4%
Pesqueros	29.3%	30.0%	23.2%	12.4%	13.4%	12.6%	12.5%	10.7%	9.9%	7.0%	5.0%	4.3%	6.1%	2.7%	4.5%	4.0%	8.1%	8.4%	13.3%	11.8%	10.4%	14.0%	12.6%	15.6%	15.7%
Otros Tradicionales	6.6%	8.4%	7.1%	2.2%	4.6%	4.9%	3.0%	2.1%	2.4%	3.1%	1.6%	1.7%	2.4%	2.1%	0.0%	2.4%	2.8%	2.2%	1.8%	2.7%	1.5%	1.7%	2.1%	2.9%	3.9%
TRADICIONALES	96.7%	96.5%	94.7%	89.7%	90.0%	92.8%	89.8%	87.0%	82.1%	78.0%	78.4%	78.4%	76.8%	81.6%	77.0%	76.2%	74.5%	73.4%	72.3%	72.0%	70.1%	71.4%	70.9%	67.2%	70.0%
NO TRADICIONALES	3.3%	3.5%	5.3%	10.3%	10.0%	7.2%	10.2%	13.0%	17.9%	22.0%	21.6%	21.6%	23.2%	18.4%	23.0%	25.8%	25.5%	26.6%	27.7%	28.0%	29.9%	28.8%	29.1%	32.8%	30.0%
TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia con base al cuadro 20.

Cuadro 24
Importaciones FOB, según uso o destino económico (CUODE), sectores
(en millones de dólares)

CONCEPTO	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 1/	1994 1/
I. BIENES DE CONSUMO	75	84	95	144	160	216	147	136	87	135	410	610	503	370	265	129	378	409	272	251	338	638	841	907	1.382
Sector público	28	21	18	15	16	42	21	8	3	44	146	221	86	117	48	28	142	154	127	121	79	68	15	13	10
Sector privado	47	63	77	129	144	174	126	128	84	91	264	389	417	253	217	101	236	255	145	130	259	570	826	894	1.372
II. INSUMOS	257	353	372	387	920	1.173	932	925	753	921	1.134	1.349	1.263	990	924	824	1.242	1.462	1.586	1.089	1.332	1.697	1.783	1.649	2.329
Sector público	74	113	176	250	487	596	491	513	260	275	382	396	337	406	300	279	346	523	641	516	481	446	479	386	421
Sector privado	183	240	196	137	423	577	441	412	493	646	752	953	926	584	624	545	896	939	945	573	851	1,151	1,304	1,463	1,908
III. BIENES DE CAPITAL	187	188	197	318	611	796	668	526	450	625	1.087	1.454	1.411	900	771	558	761	976	728	666	886	934	1.120	1.136	1.705
Sector público	99	108	127	201	385	425	395	275	247	257	426	511	518	457	400	169	158	152	117	247	170	133	147	165	192
Sector privado	88	81	70	117	216	371	273	251	203	368	661	943	893	443	371	389	603	824	612	419	716	801	973	971	1,513
IV. DIVERSOS Y AJUSTE 2/	181	104	148	184	217	242	269	561	378	273	459	388	546	462	180	295	215	335	203	285	335	325	307	151	195
Sector público	137	92	138	173	203	208	237	521	322	210	388	324	480	362	110	227	159	241	129	136	183	154	123	94	122
Sector privado	44	12	10	11	14	34	32	40	56	63	61	65	65	100	70	68	56	94	74	149	152	171	184	57	73
V. TOTAL	700	730	812	1.033	1.908	2.427	2.016	2.148	1.668	1.954	3.090	3.802	3.722	2.722	2.140	1.806	2.586	3.182	2.790	2.291	2.891	3.494	4.051	4.043	5.611
Sector público	338	334	459	639	1,111	1,271	1,144	1,317	832	786	1,352	1,452	1,421	1,342	858	703	805	1,070	1,014	1,020	913	801	764	658	745
Sector privado	362	396	353	394	797	1,156	872	831	836	1,168	1,738	2,350	2,301	1,380	1,282	1,103	1,791	2,112	1,776	1,271	1,978	2,693	3,287	3,385	4,866

1/ Preliminar

2/ A partir de 1993, las donaciones de bienes se registran en los sectores público y privado, según corresponda.

Fuente: BCRP (1993). Nota Semanal, N° 8, febrero 1995.

Memoria 1993 del BCRP.

Cuadro 25
Variación de las importaciones (1989–1994)

	Variación 1994/89 (%)	Participación en el total (%)	
		1989	1990
Bienes de Consumo	451.0	11.0	24.6
- Sector público	-91.7	5.3	0.2
- Sector privado	955.4	5.7	24.4
Insumos	113.9	47.5	41.5
- Sector público	-18.4	22.5	7.5
- Sector privado	233.0	25.0	34.0
Bienes de Capital	156.0	29.1	30.4
- Sector público	-22.3	10.8	3.4
- Sector privado	261.1	18.3	27.0
Diversos y Ajustes	-31.5	12.4	3.5
- Sector público	-10.3	5.9	2.2
- Sector privado	51.0	6.5	1.3
TOTAL	144.9	100.0	100.0
- Sector público	-27.0	44.5	13.3
- Sector privado	282.8	55.6	86.7

Fuente: Elaboración propia con base al cuadro 24.

Cuadro 26
Coefficientes de comercio exterior
(en porcentajes)

	Exportaciones FOB/ PBI	Importaciones FOB/PBI	Exp.+Imp./ PBI	Balanza en Cta. Cte./ PBI ^{2/}
1970	18.0	12.2	30.2	2.9
1971	14.3	11.7	26.0	-1.0
1972	14.3	12.3	26.6	-1.0
1973	15.0	13.9	28.9	-3.6
1974	16.7	21.2	37.9	-10.1
1975	13.1	23.9	37.0	-15.4
1976	12.3	18.4	30.7	-10.1
1977	14.8	18.4	33.2	-7.0
1978	15.6	13.2	28.8	-1.3
1979	24.7	13.2	37.9	6.4
1980	23.0	18.1	41.1	-0.8
1981	16.6	19.4	36.0	-8.9
1982	15.9	18.0	33.9	-7.6
1983	16.0	14.5	30.5	-4.3
1984	15.3	10.4	25.7	-0.7
1985	13.7	8.3	22.0	0.7
1986	10.4	10.7	21.1	-4.5
1987	9.8	11.7	21.5	-5.9
1988	10.4	10.8	21.2	-5.0
1989	14.7	9.7	24.4	0.4
1990	13.7	12.3	26.0	-4.6
1991	13.3	13.9	27.1	-6.3
1992 ^{3/}	13.8	16.0	29.4	-8.0
1993 ^{3/}	12.3	14.4	26.7	-6.3
1994 ^{4/}	13.8	17.2	31.0	-6.9

1/ A fin de facilitar la comparación internacional se considera el valor en dólares del PBI de 1979, corregido la variación del deflactor implícito del PNB de los Estados Unidos de América y por la tasa de crecimiento del PBI real.

2/ La balanza en cuenta corriente considera el costo financiero del servicio impagado de la deuda pública con el Club de París.

3/ Preliminar.

4/ Estimado.

Fuente: BCRP (1993). *Nota Semanal*.

Cuadro 27
Ingresos corrientes del Gobierno Central: 1984-1994
(valores constantes de 1979=100)

	(en Nuevos Soles)										
	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 1/	1994 1/
I. INGRESOS TRIBUTARIOS	14,097,741	16,657,921	15,426,303	12,602,844	9,917,815	5,432,281	5,717,080	5,552,694	5,611,837	5,780,805	7,098,692
1.- Impuesto a los ingresos	2,519,415	2,326,942	3,725,377	2,670,384	2,303,197	951,502	370,710	489,834	847,217	1,070,282	1,553,973
2.- Impuesto al patrimonio	497,859	448,032	780,389	561,297	597,517	251,712	481,070	347,698	227,642	193,536	52,291
3.- Impuesto a las importaciones	3,151,927	3,761,857	3,310,984	2,862,230	1,455,755	959,842	626,670	576,000	621,332	759,666	933,245
4.- Impuesto a las exportaciones	143,511	387,487	246,896	48,623	69,497	82,640	20,310	2,850	0	0	0
5.- Impuesto a la producción y consumo	8,004,725	10,413,051	8,029,239	7,053,345	5,434,579	3,097,879	3,256,560	3,623,332	3,618,756	3,561,148	4,615,165
a) IGV	3,660,416	3,218,971	1,976,684	1,622,046	2,308,396	1,545,907	950,460	1,274,350	1,648,893	2,333,463	3,201,455
- Comercio Interior	2,110,143	1,679,112	1,164,157	1,056,476	1,586,474	1,077,358	606,960	742,986	899,326	1,341,928	1,952,002
- Comercio Exterior	1,550,273	1,539,859	812,528	565,570	721,923	468,548	343,500	531,364	749,567	991,535	1,250,069
b) ISC	4,183,080	7,007,064	5,924,381	5,286,245	2,963,766	1,467,057	2,284,660	2,343,475	1,967,357	1,223,967	1,391,563
- Combustibles	2,677,100	5,440,969	4,088,458	2,644,954	1,137,023	506,457	1,506,450	1,533,737	1,125,287	754,558	792,366
- Otros	1,505,980	1,566,095	1,837,923	2,641,292	1,826,743	960,600	778,210	809,738	842,069	469,409	599,196
c) Otros	161,228	187,016	128,174	145,054	162,417	84,915	21,440	5,507	2,506	3,718	22,147
6.- Otros ingresos tributarios	949,653	744,030	448,043	391,626	738,819	782,430	1,271,810	666,150	377,432	260,073	250,998
7.- Documentos valorados	-1,169,349	-1,423,478	-1,114,626	-984,661	-681,551	-693,725	-310,050	-153,169	-80,543	-63,899	-306,980
II. INGRESOS NO TRIBUTARIOS	2,829,470	2,153,380	1,660,218	910,608	782,428	253,987	257,890	352,314	902,950	959,748	1,262,988
III.- TOTAL INGRESOS CORRIENTES (I + II)	16,927,211	18,811,302	17,086,521	13,513,452	10,700,242	5,686,268	5,974,970	5,905,007	6,514,787	6,740,553	8,361,679

1/ Preliminar

Fuente: BCRP. Memoria 1993. Nota Semanal.

Cuadro 28
Ingresos corrientes del Gobierno Central: 1984-1994
(como porcentaje del PBI)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 1/	1994 1/
I. INGRESOS TRIBUTARIOS	11.5	13.1	11.3	8.6	8.6	6.7	8.9	8.6	9.5	9.3	10.5
1.- Impuesto a los ingresos	2.1	1.8	2.7	1.8	2.0	1.2	0.6	0.8	1.4	1.7	2.3
2.- Impuesto al patrimonio	0.4	0.4	0.6	0.4	0.5	0.3	0.7	0.5	0.4	0.3	0.1
3.- Impuesto a las importaciones	2.6	3.0	2.4	2.0	1.3	1.2	1.0	0.9	1.0	1.2	1.4
4.- Impuesto a las exportaciones	0.1	0.3	0.2	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
5.- Impuesto a la producción y consumo	6.5	8.2	5.9	4.8	4.7	3.8	5.1	5.6	6.1	5.7	6.8
a) IGV	3.0	2.5	1.5	1.1	2.0	1.9	1.5	2.0	2.8	3.8	4.7
- Comercio Interior	1.7	1.3	0.9	0.7	1.4	1.3	0.9	1.2	1.5	2.2	2.9
- Comercio Exterior	1.3	1.2	0.6	0.4	0.6	0.6	0.5	0.8	1.3	1.6	1.8
b) ISC	3.4	5.5	4.4	3.6	2.6	1.8	3.6	3.6	3.3	2.0	2.1
- Combustibles	2.2	4.3	3.0	1.8	1.0	0.6	2.3	2.4	1.9	1.2	1.2
- Otros	1.2	1.2	1.4	1.8	1.6	1.2	1.2	1.3	1.4	0.8	0.9
c) Otros	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
6.- Otros ingresos tributarios	0.8	0.6	0.3	0.3	0.6	1.0	2.0	1.0	0.6	0.4	0.4
7.- Documentos valorados	-1.0	-1.1	-0.8	-0.7	-0.6	-0.9	-0.5	-0.2	-0.1	-0.1	-0.5
II. INGRESOS NO TRIBUTARIOS	2.3	1.7	1.2	0.6	0.7	0.3	0.4	0.5	1.5	1.5	1.9
III.- TOTAL INGRESOS CORRIENTES (I + II)	13.8	14.8	12.6	9.2	9.3	7.1	9.3	9.2	11.0	10.8	12.4

1/ Preliminar

Fuente: BCRP. Memoria 1993. Nota Semanal.

Cuadro 29
Ingresos corrientes del Gobierno Central (1984-1994)
(Porcentaje de los ingresos corrientes)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 1/	1994 1/
I. INGRESOS TRIBUTARIOS	83.3%	88.6%	90.3%	93.3%	92.7%	95.5%	95.7%	94.0%	86.1%	85.8%	84.9%
1.- Impuesto a los ingresos	14.9%	12.4%	21.8%	19.8%	21.5%	16.7%	6.2%	8.3%	13.0%	15.9%	18.6%
2.- Impuesto al patrimonio	2.9%	2.4%	4.6%	4.2%	5.6%	4.4%	8.1%	5.9%	3.5%	2.9%	0.6%
3.- Impuesto a las importaciones	18.6%	20.0%	19.4%	21.2%	13.6%	16.9%	10.5%	9.8%	9.5%	11.3%	11.2%
4.- Impuesto a las exportaciones	0.8%	2.1%	1.4%	0.4%	0.6%	1.5%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
5.- Impuesto a la producción y consumo	47.3%	55.4%	47.0%	52.2%	50.8%	54.5%	54.5%	61.4%	55.5%	52.8%	55.2%
a) IGV	21.6%	17.1%	11.6%	12.0%	21.6%	27.2%	15.9%	21.6%	25.3%	34.6%	38.3%
- Comercio Interior	12.5%	8.9%	6.8%	7.8%	14.8%	18.9%	10.2%	12.6%	13.8%	19.9%	23.3%
- Comercio Exterior	9.2%	8.2%	4.8%	4.2%	6.7%	8.2%	5.7%	9.0%	11.5%	14.7%	14.9%
b) ISC	24.7%	37.2%	34.7%	39.1%	27.7%	25.8%	38.2%	39.7%	30.2%	18.2%	16.6%
- Combustibles	15.8%	28.9%	23.9%	19.6%	10.6%	8.9%	25.2%	26.0%	17.3%	11.2%	9.5%
- Otros	8.9%	8.3%	10.8%	19.5%	17.1%	16.9%	13.0%	13.7%	12.9%	7.0%	7.2%
c) Otros	1.0%	1.0%	0.8%	1.1%	1.5%	1.5%	0.4%	0.1%	0.0%	0.1%	0.3%
6.- Otros ingresos tributarios	5.6%	4.0%	2.6%	2.9%	6.9%	13.8%	21.3%	11.3%	5.8%	3.9%	3.0%
7.- Documentos valorados	-6.9%	-7.6%	-6.5%	-7.3%	-6.4%	-12.2%	-5.2%	-2.6%	-1.2%	-0.9%	-3.7%
II. INGRESOS NO TRIBUTARIOS	16.7%	11.4%	9.7%	6.7%	7.3%	4.5%	4.3%	6.0%	13.9%	14.2%	15.1%
III.- TOTAL INGRESOS CORRIENTES (I + II)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

1/ Preliminar

Fuente: BCRP. Memoria 1993. Nota Semanal.

Cuadro 30
Perú: principales exportadores
enero-diciembre 1994
(en millones de dólares FOB)

EXPORTADOR	VALOR	ESTRUCTURA PORCENTUAL
TOTAL	4,362.45	100.00
PRINCIPALES EXPORTADORES	2,879.23	66.00
1.- SOUTHERN PERÚ COPPER CORPORATION	662.36	15.18
2.- CENTROMÍN PERÚ S.A.	306.82	7.03
3.- EMPRESA NACIONAL PESQUERA S.A. - PESCA PERÚ S.A.	211.28	4.84
4.- PETRÓLEOS DEL PERÚ S.A. - PETROPERÚ S.A.	164.24	3.76
5.- MINERA YANACOCOA S.A.	111.36	2.55
6.- SINDICATO PESQUERO DEL PERÚ S.A.	106.62	2.44
7.- SHOUGANG HIERRO PERÚ S.A.	106.46	2.44
8.- MINSUR SOCIEDAD ANÓNIMA	78.05	1.79
9.- PESQUERA AUSTRAL S.A.	73.82	1.69
10.- EMPRESA MINERA DEL PERÚ	57.87	1.33
11.- EMPRESA MINERA ESPECIAL TINTAYA S.A.	55.35	1.27
12.- TECNOFIL S.A.	43.94	1.01
13.- CÍA. DE MINAS BUENAVENTURA S.A.	42.15	0.97
14.- CÍA. MINERA SAN IGNACIO DE MOROCOCHA S.A.	38.51	0.88
15.- MINERA AURÍFERA RETAMAS S.A.	36.79	0.84
16.- SUDAMÉRICA DE FIBRAS S.A.	35.81	0.82
17.- J. B. INTERMEDIADORES	33.78	0.77
18.- PESQUERA HAYDUK S.A.	30.10	0.69
19.- COMPAÑÍA MINERA MILPO S.A.	29.75	0.68
20.- SELVA INDUSTRIAL S.A.	28.84	0.66
21.- DEL MAR S.A.	28.66	0.66
22.- PERALES HUANCARUNA S.A.	27.93	0.64
23.- SOCIEDAD MINERA CERRO VERDE S.A.	27.75	0.64
24.- IND. ELECTRO-QUÍMICAS S.A.	27.54	0.63
25.- CÍA. MINERA LA PODEROSA S.A.	26.05	0.60
26.- CONSORCIO MINERO	26.00	0.60
27.- MINAS DE ARCATA S.A.	25.62	0.59

28.- CONSORCIO PESQUERO CAROLINA S.A.	24.16	0.55
29.- NEGOCIACIÓN GUZMÁN S.A.	22.27	0.51
30.- GALPI S.A.	22.22	0.51
31.- MINERA YAULI S.A.	20.40	0.47
32.- INDUSTRIA TEXTIL PIURA S.A.	20.15	0.46
33.- CARGUILL AMAZÓNICA S.A.	20.07	0.46
34.- CÍA. MINERA STA. LUISA S.A.	19.98	0.46
35.- BANCO WIESE LTDO.	19.98	0.46
36.- EXP. DE ALIMENTO DEL MAR S.R.L.	19.85	0.46
37.- FÁBRICA DE CONSERVAS ISLAY S.A.	19.38	0.44
38.- SOCIEDAD MINERA EL BROCAL S.A.	19.29	0.44
39.- CÍA. CONSERVERA COISHCO	19.26	0.44
40.- PRODUCTOS MARINOS DEL PACÍFICO SUR S.A.	18.34	0.42
41.- INDUSTRIAS NETTALCO S.A.	18.23	0.42
42.- CONSERVERA GARRIDO S.A.	17.61	0.40
43.- CÍA. MINERA ATACOCHA S.A.	17.50	0.40
44.- FUND. DE METALES SOL DEL PERÚ	16.89	0.39
45.- MICHELL Y CÍA. S.A.	16.83	0.39
46.- CONSORCIO MINERO HORIZONTE	16.52	0.38
47.- PRODUCTOS PESQUEROS PERUANOS S.A.	16.46	0.38
48.- INCATOPS S.A.	16.04	0.37
49.- UNION FISHING S.A.	15.50	0.36
50.- CREDISA DIVISIÓN TEXTIL	14.84	0.34
OTROS	1,483.21	34.00

Cifras Preliminares al 20/01/95.

Fuente: SUNAD.

Cuadro 31
Correlación entre variación de la producción industrial y variación de la protección efectiva

LS // Dependent Variable is PRODUCC				
SMPL range: 1–18				
Number of observations: 18				
VARIABLE	COEFFICIENT	STD.ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.
PROTECCI	-0.1504124	0.1671420	-0.8999076	0.3807
R-squared	-0.015710	Mean of dependent var	0.102611	
Adjusted R-squared	-0.015710	S.D. of dependent var	0.417053	
S.E. of regression	0.420316	Sum of squared resid	3.003317	
Log likelihood	-9.425004	Durbin-Watson stat	1.184402	
Number of observations: 18				
Variable	Mean	S.D.	Maximum	Minimum
PRODUCC	0.1026111	0.4170530	0.7710000	-0.9440000
PROTECCI	-0.5655556	0.1825451	-0.2130000	-0.8030000
	Covariance		Correlation	
PRODUCC.PRODUCC	0.1642702		1.0000000	
PRODUCC.PROTECCI	0.0051887		0.0721644	
PROTECCI.PROTECCI	0.0314715		1.0000000	

Fuente: Elaboración propia.

Referencias bibliográficas

APOYO

1994 *Factores que afectan la competitividad del sector exportador Peruano*. Lima: Grupo Apoyo-Proyecto de Análisis, Planeamiento y Ejecución de Políticas (PAPI).

ARMAS, Adrián; Renzo ROSSINI y Luis PALACIOS

1990 *El sesgo Anti-exportador de la Política Comercial Peruana: Un Estudio de Protección Efectiva de la Minería*. Lima: Instituto de Estudios Mineros.

BCRP, BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ

1993 *Compendio Estadístico del Sector Externo 1970–1992*. Lima: BCRP.

BOLOÑA, Carlos

1994 *Políticas Arancelarias en el Perú 1880–1980*. Lima: Instituto de Economía del Libre Mercado.

1981 *Tariff Policies in Peru. 1880–1980*. Tesis Doctoral. University of Oxford.

CÁCERES, Armando

1993 *Dinámica del Tipo de Cambio y políticas Cambiarias Alternativas/Complementarias*. Lima: Apoyo.

FLORES, Rosa

1993 *Reformas Estructurales en el Perú: 1990–1993*. Lima: Confiep.

GRADE, GRUPO DE ANÁLISIS PARA EL DESARROLLO

1994 «Informe Sobre la Coyuntura Económica Peruana, 1994–II». En *Boletín de Opinión*, nº 15. Lima: GRADE-Consortio de Investigación Económica.

PAPAGEORGIU, D.; M. MICHAELY y A. CHOKSI (editores)

1991 *Liberalizing Foreign Trade*. Londres: Basil Blackwell.

PRO DESARROLLO

1994 *Perfeccionamiento del Régimen de Devolución de Impuestos a la Exportación*. Lima: Pro Desarrollo.

ROSSINI, Renzo

1990 «Apertura Comercial, Estabilización Económica y Desarrollo Económico». En *Moneda*, septiembre. Lima: BCRP.

1991 «Las Medidas Recientes de Apertura Comercial». En *Moneda*, marzo. Lima: BCRP.

TANZI, Vito

1994 *Corruption, Government Activities and Markets*. Working Paper. Washington D.C.: FMI.

VEGA CASTRO, Jorge

1978 *Una Exposición de la Teoría de Protección Efectiva*. Ensayos teóricos n° 9. Lima: CISEPA.

1992 *Incidencia Tributaria Sobre las Exportaciones No Tradicionales en el Perú*. Documento de Trabajo CISEPA n° 105. Lima: Departamento de Economía de la PUCP.