

INDICE

ARTICULOS	MAXIMO VEGA-CENTENO. Inestabilidad e insuficiencia del crecimiento: el desempeño de la economía peruana 1950-1996	11
	OSCAR DANCOURT, WALDO MENDOZA y LEOPOLDO VILCAPOMA. Fluctuaciones económicas y shocks externos, Perú 1950-1996	63
	FELIX JIMENEZ. Ciclos y determinantes del crecimiento económico: Perú 1950-1996	103
	JAVIER IGUÍÑIZ y GIOVANNA AGUILAR. Ciclos peruanos, andinos y de Estados Unidos	165
	JORGE ROJAS. La política comercial peruana reciente	207
	CARLOS CONTRERAS. Los ingresos fiscales en el Perú desde el final de la guerra con Chile hasta el presente	249
	CECILIA GARAVITO. Empleo, salarios reales y producto: 1970-1995	293
	ALAN FAIRLIE. Déficit peruano, perfiles de comercio y bloques económicos regionales en los noventa	351
	JOSE TAVARA. Las políticas antimonopolio y la promoción de la competencia en el Perú	453
RESEÑAS	MAXIMO VEGA-CENTENO. Aplanar los Andes y otras propuestas de Javier Iguíñiz E.	497
	CARLOS CONTRERAS. La deuda pública en América Latina en perspectiva histórica / The Public Debt in Latin America in Historical Perspective de Reinhard Liehr	503
	JORGE ROJAS. Estructural en el Perú. Modelo Económico, Empleo y Descentralización. de Efraín Gonzales de Olarte	510

LA POLITICA COMERCIAL PERUANA RECIENTE

Jorge Rojas¹

RESUMEN

Luego de hacer una muy breve revisión de las políticas llevadas a cabo entre 1960 y 1990, este trabajo busca revisar la política de liberalización comercial y cambiaria llevada a cabo en el Perú entre 1990 y 1997, para luego tratar de evaluar sus resultados.

En lo concerniente a la liberalización comercial, se destaca el hecho de que mientras la tarifa nominal promedio cayó fuertemente entre 1990 y 1997, la recaudación arancelaria como porcentaje del valor de las importaciones apenas se vio afectada, contraste que se explica por la eliminación simultánea de las restricciones cuantitativas y de las rebajas arancelarias. Por el lado de las exportaciones, se destaca la eliminación de los impuestos a las exportaciones tradicionales, así como la supresión del subsidio a las exportaciones no tradicionales (Certex), y su reemplazo por una variedad de instrumentos (drawback, admisión temporal y zonas francas industriales). El resultado más importante de la liberalización comercial ha sido pasar de un superávit comercial de US\$1,200 millones en 1989 a un déficit de US\$2,000 en 1996.

1 Debo agradecer la colaboración de Luis Sánchez en la preparación de gran parte de la información manejada en este artículo.

Por otro lado, la abolición de los controles cambiarios facilitó el retorno de capitales fugados durante los 70's y 80's y la captura de una mayor porción de los ingresos del narcotráfico, lo cual aunado al ingreso de capitales extranjeros, han configurado una suerte de "enfermedad holandesa" que ha mantenido deprimido el tipo de cambio real.

Se argumenta también que las fricciones entre el gobierno peruano y el Grupo Andino resultaron más del desproporcionado déficit comercial con los países andinos, y de la preocupación del gobierno peruano por proteger sus ingresos fiscales, que de una vocación neoliberal que lo llevaba a rechazar un AEC escalonado. Se subraya la importancia del comercio peruano con sus socios andinos, especialmente por el importante mercado que estos países constituyen para las exportaciones no tradicionales peruanas.

Finalmente, se discuten los factores que explican la vitalidad del programa económico actual, dados los importantes desbalances en los que se ha incurrido desde 1990, entre los que están, entre otros, el retorno de capitales fugados, el ingreso de capitales por la privatización de las empresas públicas, y la válvula de escape que para el mercado laboral representa la importante emigración de mano de obra al extranjero.

INTRODUCCION

En este artículo se hace una revisión del manejo de la política comercial y cambiaria peruana desde 1990, tratando luego de evaluar algunos de sus resultados. Para ello se reseña la liberalización comercial (la reducción de las tarifas de importación, la eliminación de los impuestos a las exportaciones tradicionales, la reducción de los incentivos a las exportaciones no tradicionales, y la supresión de las restricciones cuantitativas al comercio exterior) y la abolición de los controles cambiarios, así como las medidas en relación a la integración económica y la relaciones del gobierno peruano con la Comunidad Andina. Antes de entrar en estos temas se hará previamente una rápida revisión de la política comercial entre 1960 y 1990, con el propósito de poner en perspectiva las políticas seguidas a partir de 1990.

Luego de concluida la revisión de las políticas se discuten algunas cuestiones que consideramos importantes para comprender los resultados de dichas políticas. Tales cuestiones son las siguientes: evaluar la importancia del déficit externo (en balanza comercial y en cuenta corriente); estudiar la evolución del tipo de cambio real en los últimos quince años; examinar las razones detrás de los conflictos del gobierno peruano con el Comunidad Andina; y, por último, discutir los factores que no solamente han posibilitado, sino también explican la vitalidad del programa económico actual, dados los importantes desbalances en los que se ha incurrido desde 1990.

1. LA SITUACION HASTA 1990

Una cuestión previa, antes de entrar al tema de la política comercial, es discutir el origen del proteccionismo en el Perú. Esta es una discusión importante, en la cual no se han interesado los autores críticos de las políticas proteccionistas –en la literatura de la teoría del comercio internacional podemos mencionar a autores tales como Little, Scitovsky y Scott (1970), Balassa (1971), y Bhagwati (1978), y en la literatura sobre la política comercial peruana, a autores tales como Boloña (1981) y otros–, quienes en general sugieren que el proteccionismo surgió en nuestros países simplemente como obra y gracia de burócratas ambiciosos –interesados en aumentar su poder a costa del mercado– y/o corruptos –al ceder a las presiones de grupos de interés privados (los *lobbies* y el *mercantilismo* de De Soto (1990)). De esta manera, estos autores no reconocen que el proteccionismo puede haber sido una reacción espontánea a las limitaciones de los modelos liberales entonces vigentes².

En el caso del Perú, entre las razones que llevaron al país a abandonar el modelo liberal durante la década de 1960 se pueden mencionar: primero, la caída en la rentabilidad ‘social’ de las exportaciones que advirtió al país sobre las limitadas posibilidades del modelo exportador hacia el futuro –Thorp y Bertram (1978)–; segundo, las crisis de Balanza de Pagos en los 40s y 50s que socavaron la confianza en el modelo primario-exportador; tercero, cambios sociales e institucionales que, después de 1940, fueron preparando al país para el cambio; y, cuarto, el ejemplo de muchos de los demás países latinoamericanos embarcados en procesos de sustitución de importaciones.

Esto es reconocido por autores como Daniel Schydowski (1996), quien señala que el modelo primario-exportador se agotó en el Perú “por una razón muy sencilla”, y es que la agricultura y la minería no fueron suficientes para dar empleo a una creciente fuerza laboral (p. 17). Pero, al mismo tiempo, señala, en el Perú se sintió una especie de efecto-demostración internacional que generó entre los líderes nacionales la ambición de contar con un país

2 Resulta interesante recordar en este punto que un autor tal como Karl Polanyi (1944), subraya que la intervención del estado en los países industrializados surgió de manera espontánea, mientras que el mercado necesitó de políticas deliberadas por parte de los estados para expandir su rol en las economías europeas.

moderno, y que “modernismo equivalía a industrialización, constituyéndose esta última en la política consensual que debía adoptar el país” (p. 18)

1.1. Las Políticas Proteccionistas entre 1960 y 1976

Durante este período el país se orientó de manera progresiva hacia el proteccionismo y las reformas económicas, destacando la excesiva importancia de los controles cambiarios y las restricciones cuantitativas al comercio exterior, en detrimento de los instrumentos de precio (tarifas), que habrían permitido fomentar la producción doméstica de manufacturas a un costo mucho menor, con una menor distorsión de precios relativos, una menor concentración geográfica de la producción, y sin provocar desbalances fiscales.

Es muy importante explicar el intensivo uso de los controles cambiarios y de las restricciones cuantitativas, y entender que la política comercial jugó un rol subsidiario a la política cambiaria, siendo el objetivo principal de esta última evitar la devaluación del tipo de cambio, por los efectos recesivos que en el corto plazo presentaban las devaluaciones en el Perú. Una manera de explicar esto último es la baja elasticidad de la oferta de exportaciones –al menos en el corto plazo– respecto al tipo de cambio (Rojas 1996, p. 243). El hecho es, sin embargo, que las devaluaciones solían estar acompañadas de políticas fiscales y monetarias contractivas. En todo caso, la oposición a las devaluaciones fue una de las banderas de las fuerzas anti-oligárquicas del país, que resumían su posición en el lema “dólar caro, cholo barato”, atribuido a Manuel Seoane, líder aprista. Esta oposición condicionó fuertemente la política cambiaria por 30 años a partir de 1960, causando, por ejemplo, una revaluación del tipo de cambio real de un 37% entre 1959 y 1967, y de un 20% entre 1968 y 1975. En resumen, el propósito de las medidas “proteccionistas” –llámese cuotas y prohibición de importaciones– era más restringir el uso de moneda extranjera y menos proteger la industria doméstica; es más, la protección que se otorgaba mediante las restricciones cuantitativas se arrebató mediante la revaluación del tipo de cambio real.

Sin embargo, además de la excesiva importancia de los controles cambiarios y las restricciones cuantitativas, además de las rebajas arancelarias y de los subsidios a las importaciones, hubieron otros factores que debilitaron aún más el proyecto proteccionista, y que debemos mencionar aquí: el fracaso *de facto* del proyecto de integración andina; la fuga de capitales (con la

consecuente contracción de la inversión privada) y el problema de la deuda externa; el excesivo gasto militar a partir de fines de la década de 1960, que debilitó la Balanza de Pagos del país, etc.

1.2. Las Políticas de Estabilización entre 1977 y 1990

Durante esta etapa la política comercial dejó de ser vista como un instrumento de desarrollo en el largo plazo, ganando importancia el corto plazo y las políticas de estabilización.

Así, durante el período 1977-1985 se buscó dismantlar el aparato proteccionista y los controles cambiarios, los cuales habían crecido desproporcionadamente durante los diez años previos. Hay que señalar, empero, que la liberalización comercial se hizo al amparo del enorme *boom* de exportaciones de fines de la década de 1970, y fue luego revertida en cierta medida, especialmente a partir de 1983. De esta manera, la tarifa nominal promedio fue reducida de más del 70% en 1978, a 32% en 1981, rebotando a 46% para 1985, y que para entonces ya estaba vigente también una sobretasa del 17% del valor CIF.

Sin embargo, una serie de factores exógenos —el aumento de las tasas de interés internacionales a partir de 1979, el problema de la deuda que se desata en México en 1982, los desastres naturales provocados por el Fenómeno del Niño en 1983, etc.— debilitaron la performance económica del país, provocando un continuo crecimiento de la inflación.

Luego, durante el período 1985-1990, se volvió a insistir en asignar un rol primordial a las restricciones cuantitativas y a los controles cambiarios, esta vez ya no con un objetivo de largo plazo, sino en el marco de una heterodoxia preocupada por el corto plazo, pero los resultados no fueron mejores que los alcanzados previamente.

2. LA LIBERALIZACION COMERCIAL Y CAMBIARIA DESDE 1990

La liberalización comercial y cambiaria que se inicia en 1990 ha sido sólo una parte de un programa económico que, además de la liberalización comercial y cambiaria, ha tenido como sus ingredientes más importantes la

reducción del rol del estado en la economía, la promoción de la inversión extranjera, la reforma del sector financiero, y la liberalización del mercado laboral. Esta reorientación de la política económica –luego de tres décadas de marchar casi continuamente en sentido contrario– se inició inmediatamente luego de asumir el cargo el presidente Fujimori en julio de 1990, pero el gobierno radicalizó su postura neoliberal tras el autogolpe de abril de 1992.

Aunque es muy importante reconocer que la nueva orientación de la política económica bajo el presidente Fujimori es en gran medida el resultado del fracaso de gobiernos previos, y también anotar que por primera vez en casi veinte años el gobierno vuelve a operar en función de objetivos de largo plazo –y no sólo de problemas asociados con el ajuste y la estabilización–, también es necesario recalcar que el paradigma que sirve de modelo al gobierno no es un producto doméstico, sino el resultado de una reacción conservadora que se inició en los países desarrollados bajo líderes tales como Margaret Thatcher, Ronald Reagan y Helmut Kohl. El hecho de que los objetivos básicos de la política económica seguida desde 1990 se pueden identificar fácilmente revisando las cartas de intención firmadas anualmente con el FMI desde 1991 sólo ratifica nuestra impresión. Todo esto es resultado, debemos anotar, de una creciente globalización política y económica.

Pasemos a detallar los cambios introducidos bajo el nuevo paradigma en el área de los aranceles a las importaciones, los impuestos y subsidios y a las exportaciones, las restricciones cuantitativas, los controles cambiarios, y la integración andina.

2.1. La Reducción de los Aranceles y la Eliminación de las Rebajas Arancelarias y de los Subsidios a las Importaciones

Al terminar el gobierno aprista, el promedio arancelario era de 66% (incluyendo la sobretasa de 19%), con una desviación estándar de 25% y un rango que iba de 0% a 110%. Los cambios introducidos en esta área por el gobierno de Fujimori fueron radicales, y para abril de 1997 el promedio arancelario era de 13.2%, con un desvío estándar de 3% (ver Cuadro 1)

Una decisión importante en cuanto a la nueva política comercial fue tomada en diciembre de 1990, cuando se publicó un cronograma de reducción semestral de las tasas arancelarias, que tenía como objetivo alcanzar un

arancel flat o uniforme de 15% para enero de 1995. Hasta mediados de 1997 no se había alcanzado la meta del arancel flat,³ y aunque tampoco se había renunciado explícitamente a ese objetivo, la decisión del gobierno peruano de reintegrarse al Comunidad Andina implicaría que se tendrá que respetar el AEC andino.

CUADRO 1
ESTRUCTURA ARANCELARIA, 1990-1997

Fecha:	Sep-90*	Dic-90	Jun-91	Dic-91	Jun-92	Dic-92	Jun-93	Abr-97**
Arancel Promedio:	32.2	26.3	16.8	16.8	17.6	17.6	16.3	13.2
Desvío Estándar:	17.1	13.3	3.9	3.8	4.4	4.4	3.4	3.0
Tasa ad Valorem (%)	Número de Partidas							
5	-	-	25	-	-	-	-	-
12	-	-	-	-	-	-	-	5551
15	2177	2177	4294	4319	4767	4779	5629	-
17	-	-	-	-	-	-	-	13
20	-	-	-	-	-	-	-	854
25	-	1945	950	950	1716	1704	854	65
35	1945	-	-	-	-	-	-	-
50	-	1147	-	-	-	-	-	-
60	1147	-	-	-	-	-	-	-
Total Partidas:	5269	5269	5269	5269	6483	6483	6483	6483

(*) Incluye sobretasa de 10% a los niveles de 25% y 50%.

(**) Incluye sobretasa de 5% que afecta a un total de 78 partidas.

Fuente: Banco Central y diario El Peruano.

Si se confía en la estimación del BCR de que a fines de 1991 la protección efectiva promedio era de 18%, estando el promedio nominal en 17%

3 Es importante anotar que la nueva orientación de la teoría del comercio internacional, que enfatiza el rol jugado por los rendimientos crecientes y la estructura de los mercados en la configuración de los flujos y las políticas comerciales –ver Helpman y Krugman 1985–, en alguna medida resta validez a los argumentos teóricos en favor del arancel flat, pero tomará algún tiempo que ello sea entendido en el Perú.

(BCRP, *Memoria* 1991, 47), se puede estimar ahora, cuando el promedio nominal está en 13%, que la protección efectiva promedio estaría alrededor de 15%.

Si bien un efecto importante de la liberalización comercial tiene que haber sido una economía más abierta, ello no es sencillo de ilustrar dada la posibilidad de que los cifras sobre PBI estén sobrestimadas. Otro efecto de la liberalización comercial tendría que haber sido sobre la recaudación tributaria, pero un elevado. Impuesto General a las Ventas ha permitido al gobierno reducir los aranceles sin ver disminuir sus ingresos. Incluso si no se toma en cuenta el IGV que pagan las importaciones,⁴ la recaudación arancelaria no ha disminuido, ni en términos absolutos ni en términos relativos (ver Cuadro 2). Una de las razones que explican que la recaudación arancelaria no haya disminuido, a pesar de la reducción de los aranceles nominales, fue la rápida eliminación de las exoneraciones y rebajas arancelarias, cuyo uso había jugado un rol muy importante en la política comercial desde 1960. Así, en setiembre de 1990 se dejaron sin efecto todas las exoneraciones y rebajas arancelarias, con excepción de las aplicadas a convenios y tratados internacionales, zonas francas, donaciones y universidades, así como las importaciones efectuadas por el Banco Central.

CUADRO 2
RECAUDACION ARANCELARIA COMO % DE LAS IMPORTACIONES
Y DE LOS IMPUESTOS TOTALES, 1990-1997

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*
Aranceles/ Importaciones	11.8	10.7	10.8	12.1	12.3	11.7	11.4	11.0
Aranceles/ Impuestos Tot.	10.7	10.0	10.6	12.4	12.5	13.2	10.3	n.d.

(*) Enero-Marzo
Fuente: BCR y SUNAD

4 Debe mencionarse que actualmente el monto recaudado por IGV a las importaciones es mayor que el monto recaudado por aranceles.

Por último, debe mencionarse que los subsidios a las importaciones de productos alimenticios, que usualmente habían sido otorgados a través de monopolios estatales de importación, desaparecieron al eliminarse dichos monopolios en marzo de 1991.

2.2. *La Eliminación de los Impuestos y la Reducción de los Incentivos a las Exportaciones*

Por el lado de los impuestos a las exportaciones tradicionales, la importancia de estos había ido declinando ya por mucho tiempo, y lo continuó haciendo con el reforzamiento de los controles cambiarios por el gobierno aprista. El nuevo gobierno tomó una posición radical, e inició la eliminación de dichos impuestos en noviembre de 1990, y para enero de 1992 esos impuestos ya habían desaparecido por completo.

Por el lado de los subsidios —o incentivos en general— a las exportaciones no tradicionales, donde el instrumento más importante durante dos décadas había sido el Certex, las medidas dispuestas fueron también radicales. Inmediatamente después del *shock* de agosto de 1990, como parte de una disposición que eliminaba beneficios tributarios, el gobierno fijó una tasa única de 10% para el Certex básico. Tres meses después el gobierno decidió ir aun más lejos y eliminó definitivamente el Certex. Igual suerte corrió la línea de crédito proporcionada a través del Fondo de Exportaciones No Tradicionales (Fent), que fue suspendida en junio de 1990, de tal manera que después de haber representado un monto de US\$ 309,000 en diciembre de 1989, se redujo a US\$ 25,000 para diciembre de 1990 y desapareció un año después. Sin embargo, otro instrumento, el Seguro de Crédito de Exportación (Secrex) no sufrió tal suerte.

En remplazo del Certex se han introducido otros mecanismos de apoyo a las exportaciones, tales como el drawback, la admisión temporal y las zonas francas industriales. Así, en marzo de 1991 se introdujo la figura del drawback, al autorizarse la devolución de impuestos pagados por los exportadores no tradicionales. Los impuestos a ser devueltos serían el Impuesto General a las Ventas (IGV), el Fondo Nacional de Vivienda (Fonavi) y los aranceles a las importaciones. El crédito fiscal —monto a ser devuelto— sería descontado del impuesto a la renta y al patrimonio empresarial por intermedio de un certificado de devolución de crédito fiscal. Sin embargo, este régimen no operó en la práctica, pues fue suspendido en febrero de 1992.

Pero para entonces la ley del IGV ya incluía un capítulo sobre la devolución de este impuesto a los exportadores no tradicionales, derecho que fue extendido a todos los exportadores en agosto de 1992; también se empezó a devolver el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) a los exportadores no tradicionales y a los exportadores mineros, pero al mismo tiempo se dejó definitivamente de lado la devolución del impuesto del Fonavi y del Arancel de Aduanas. En lo concerniente a la devolución del IGV a los exportadores, este sistema contemplaba el uso de Notas de Crédito Negociables, las cuales restringían la posibilidad de transferir a terceros los saldos a favor que resultaban de la compensación. Se debe enfatizar que dichas Notas de Crédito Negociables sólo permitían la devolución del IGV, y no de otros impuestos, tales como los aranceles a las importaciones de insumos.

Sin embargo, en el nuevo texto único de la Ley General de Aduanas, publicado en abril de 1994, se incluyó el drawback como un régimen aduanero especial para la devolución de los aranceles a las importaciones, pero su reglamento fue aprobado sólo en junio del año siguiente. Dicho reglamento fijó un pago por concepto de drawback, o devolución de aranceles, de 5% del valor FOB exportado, pero sólo para aquellos productos que en 1994 se habían exportado por menos de US\$ 10 millones, esto es unas 2,500 partidas arancelarias. Luego se hicieron una serie de concesiones –se elevó el tope de US\$10 millones a US\$20 millones, se dejó de lado el uso de las Notas de Crédito Negociables, por lo que los exportadores reciben el pago del drawback en efectivo, etc.– lo que llevó a que durante 1996 se pagara unos US\$ 350 millones en la forma de devolución de impuestos a los exportadores no tradicionales por restitución de IGV y de aranceles a las importaciones (ver Cuadro 3).

CUADRO 3
DEVOLUCION DE IMPUESTOS (IGV Y ARANCELES) A EXPORTADORES
NO TRADICIONALES, 1991-1996

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Soles (Millones)	78	71	84	499	715	863
US\$ (Millones)	101	57	42	227	318	352

Fuente: Banco Central

Por otro lado, el régimen de admisión temporal –originalmente creado en 1977– estaba incluido en la Ley General de Aduanas de 1988, reglamentada en noviembre de 1990. Al darse una nueva Ley General de Aduanas, en noviembre de 1991, se incluyó la admisión temporal dentro de los regímenes aduaneros especiales. La nueva legislación (DLeg. 722) ya no fijaba un plazo para la re-exportación del producto, que era de doce meses en la ley anterior. Sin embargo, un año después esta legislación –en lo concerniente a la admisión temporal– fue dejada en suspenso y, finalmente, derogada en junio de 1993. En su remplazo se aprobó una norma específica sobre regímenes de tráfico de perfeccionamiento activo (TPA).

A pesar de que la figura de la admisión temporal ya tiene 20 años en la legislación comercial peruana, el uso de este régimen por los exportadores continúa siendo muy limitado por la falta de información, los trámites burocráticos envueltos y los costos financieros que ocasiona la garantía bancaria que se requiere para acogerse al sistema. La poca importancia de la admisión temporal se puede observar en las cifras disponibles sobre importaciones bajo este régimen, que muestran que en 1996 sólo un 2.2% del total importado (o US\$ 172 millones) ingresó al país bajo este régimen, y que esta cifra no tiende a subir (ver Cuadro 4).

CUADRO 4
IMPORTACIONES ANUALES BAJO REGIMEN DE ADMISION TEMPORAL
(1989-1996)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Millones US\$	53	28	30	93	132	242	306	172
% Ms. Totales	2.3	1.0	0.9	2.3	3.2	4.3	4.0	2.2

Fuente: Aduanas y Banco Central

En cuanto a las zonas francas industriales (ZFI), su creación tomó impulso al finalizar el gobierno anterior, llegándose a crear seis de ellas, aunque sin empezar ninguna a funcionar. Con el nuevo gobierno se creó una nueva ZFI en Pisco en agosto de 1990 y, en octubre de 1991, se dieron las reglas operativas para el funcionamiento de las ya creadas. Al mes siguiente se dictó una nueva Ley de Zonas Francas, Zonas de Tratamiento Especial

Comercial y Zonas Especiales de Desarrollo, que otorgaba a las empresas a establecerse en zonas francas industriales o turísticas, un régimen especial en cuestiones tributarias y laborales, entre otros beneficios.

Hacia fines de 1996 sólo estaban en funcionamiento Zofri-Ilo y Zotac (en Tacna), pero ésta última tiene un carácter diferente, pues es una Zona de Tratamiento Especial Comercial y no industrial, cuya importancia puede evaluarse en el Cuadro 5. En el caso de Zofri-Ilo, se realizó la inversión en infraestructura y hubieron hasta cuatro empresas autorizadas a operar. En octubre de 1996 se aprobó el reglamento de los Centros de Exportación, Transformación Industrial, Comercio y Servicios (Ceticos) de Ilo, Matarani, Tacna y Paita, en sustitución de las zonas francas industriales, pero el cambio de algunas reglas de juego afectó las expectativas de los inversionistas. De esta manera, la actividad en el puerto de Ilo se ha limitado básicamente a la reparación de vehículos importados siniestrados o con dirección a la derecha, a pesar de haberse aumentado de 5 a 10 millones de dólares el límite máximo exportado en el ejercicio anterior para que una actividad pueda establecerse en los Ceticos.

CUADRO 5
IMPORTACIONES ANUALES POR ZONAS FRANCAS - ZOTAC, 1990-1996

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Millones US\$	n.d	72	196	145	139	138	102.4
% Ms. Totales	n.d	2.1	4.8	3.5	2.5	1.8	1.3

Fuente: Aduanas, Conafran y Banco Central

2.3. La Supresión de las Restricciones Cuantitativas

La eliminación de las restricciones cuantitativas que afectaban tanto a las importaciones como a las exportaciones, fue otro ingrediente importante en el programa de liberalización comercial de que se inaugura en 1990, pues debe recordarse que dichas restricciones jugaron un rol muy importante en el esquema proteccionista del período 1960-1976 y, aunque perdieron importancia entre 1977 y 1990, continuaron siendo usadas con diversos propósitos.

Comenzando por las restricciones cuantitativas sobre las importaciones, en agosto de 1990, el nuevo gobierno redujo el número de ítems de la lista de importaciones prohibidas de 539 a 25 y, al eliminar los controles cambiarios, suspendió la exigencia de la licencia previa de importación y otras normas para-arancelarias, con excepción de las de carácter sanitario. Al mes siguiente se terminó de eliminar la prohibición de importaciones al derogarse la lista de productos de importación prohibida.

Los monopolios estatales de importación eran otro tipo de restricción cuantitativa a las importaciones. Dichos monopolios –en manos de Enci, Ecasa y PetroPerú– empezaron a ser eliminados en marzo de 1991, cuando se hicieron importantes cambios en esta área, como, por ejemplo, eliminar todo tipo de restricciones para-arancelarias (tales como licencias, dictámenes, visas previas y consulares, registros de importación, registros de importador o exportador, requisitos administrativos, permisos, aprobaciones y condicionamientos previos de cualquier naturaleza) a la importación o exportación de bienes, así como requisitos de integración nacional (uso de insumos nacionales) en la industria doméstica. En agosto de ese mismo año se eliminó el último monopolio estatal de importación, que reservaba la comercialización de hidrocarburos a PetroPerú.

Habiéndose completado el proceso de eliminación de restricciones cuantitativas a las importaciones, en setiembre de 1991, se dio un decreto legislativo que buscaba garantizar la libertad de comercio exterior e interior como condición fundamental para el desarrollo del país, consagrándose en él la eliminación de todo tipo de restricciones al comercio, así como garantizándose la libre tenencia, uso y disponibilidad de moneda extranjera (DLeg. 668). Al año siguiente, 1992, se aprobó una serie de disposiciones que reafirmaban el régimen de libertad comercial, dando garantías a la inversión privada y disponiendo que ninguna entidad, con excepción del Ministerio de Economía y Finanzas, podía dictar normas que restringiesen las operaciones de comercio exterior.

En marzo de 1992 se reintrodujo un sistema de supervisión de importaciones, similar al usado entre 1987 y 1989. Según este sistema, todas las importaciones por un monto mayor a US\$ 5,000 debían obtener un certificado de inspección de una empresa verificadora autorizada; dicho monto fue luego reducido a US\$ 2,000 en el mes de setiembre. Hasta cuatro empresas verificadoras han estado encargadas de esta supervisión.

Por otro lado, en noviembre de 1990, se dio una primera medida que permitía la importación de bienes de capital usados sin el requerimiento de autorización previa. Más tarde, en marzo de 1991, se amplió la gama de bienes factibles de ser importados usados, añadiendo a los vehículos maquinaria y equipo para uso industrial, motores y conjuntos mecánicos. Luego, en octubre de 1992, se volvió a cambiar las disposiciones que regulaban la importación de bienes usados, permitiéndose la importación de todo tipo de bienes usados, con la excepción de ropa y calzado.

Si bien las restricciones cuantitativas a las importaciones tales como las prohibiciones y los monopolios han sido eliminados, por otro lado se han introducido los derechos anti-dumping a importaciones que se considere que ingresan a precios artificialmente bajos, que afectan al productor doméstico, siendo Indecopi la entidad encargada de recibir las denuncias y de tomar las decisiones al respecto. En el Cuadro 6 se puede observar la lista de las denuncias por dumping consideradas por Indecopi a lo largo de 5 años. Se trata de un total de sólo 14 denuncias, la mitad de las cuales fueron declaradas infundadas. Esto revelaría que los derechos anti-dumping no han estado siendo usados como una barrera artificial a las importaciones.

En lo concerniente a las restricciones cuantitativas a las exportaciones —que habían sido de menor importancia que las que afectaron a las importaciones—, cabe mencionar que éstas, incluyendo las asociadas al control de cambios, fueron rápidamente eliminadas. También se suprimió el rol que cumplían las juntas nacionales de café, arroz, trigo, lácteos y la junta de comercialización externa de productos pesqueros en lo referente al comercio exterior.

2.4. La Abolición de los Controles Cambiarios

Con la liberalización cambiaria se pasó de un sistema de controles cambiarios con tipo de cambio controlado, vigente hasta 1990, a uno de total libertad de cambio y tipo de cambio flotante en un mercado unificado, todo ello en muy corto tiempo. Las modificaciones empezaron con el retiro del Banco Central del mercado cambiario el 31 de julio de 1990. Luego, como parte del paquete de medidas del 8 de agosto de ese mismo año, se dio una resolución cambiaria que liberalizaba y simplificaba los controles cambiarios, unificando el tipo de cambio, el cual sería determinado por el mercado, dejando

CUADRO 6
DECLARACIONES DE PEDIDOS DE APLICACIONES DE DERECHOS
ANTI-DUMPING (ENERO 1992-MAYO 1997)

Fecha	Producto	País	Declarada
Ene-92	Prod. Siderúrgicos	Venezuela	Fundada
Ago-93	Prod. Siderúrgicos	Chile	Infundada
Oct-93	Prod. Siderúrgicos	Venezuela	Infundada
Ene-94	Ladrillos Refractarios	México	Fundada
Feb-94	Derivados de Aluminio	Colombia	Fundada
Feb-94	Cigarrillos Rubios	Chile	Infundada
Jun-94	Harina de Trigo	Argentina	Infundada
May-95	Tejidos de Algodón	R.P.China	Fundada
Jul-95	Aceite Vegetal	Bolivia	Infundada
Ago-96	Almidón de Maíz	México	Fundada
Nov-96	Etiquetas Tejidas	Chile	Fundada
Mar-97	Prendas de Vestir	R.P.China	Infundada
Mar-97	Calzado	R.P.China	Fundada
May-97	Medidores de Agua	R.P.China	Infundada

Nota: No se incluye aplicaciones preventivas

Fuente: Indecopi

sin efecto todas las resoluciones cambiarias emitidas desde 1977 –año de la creación del Mercado Unico de Cambios–, pero sin derogar el MUC.

El nuevo régimen del MUC incluía la emisión de Certificados de Libre Disponibilidad, CLD's, contra el 100% de los ingresos en moneda extranjera de los exportadores ; los bancos fueron autorizados a comprar y vender moneda extranjera y CLD's al tipo de cambio de oferta y demanda, así como a recibir depósitos en moneda extranjera; se sustituyó la licencia previa de importación por un registro de importación, el cual debía hacerse en un plazo máximo de 30 días a partir del aforo de la mercadería ; y, en el caso de las importaciones de bienes de capital, se permitió el pago adelantado hasta por el 20% del valor de la importación.

Dos días después de ponerse en vigencia el nuevo sistema, y buscando capturar parte de los beneficios extraordinarios que –como resultado de la devaluación del tipo de cambio– obtendrían los exportadores, el gobierno

introdujo un impuesto de 10% a la entrega de moneda extranjera al sistema financiero. Pero la evolución del tipo de cambio no fue la esperada por el gobierno, que esperaba que la cotización subiera de 355,000 a 500,000 intis por dólar, pero lo que hizo fue retroceder a 320,000 (Banco Central de Reserva, *Memoria* 1990, p. 48). Dos meses después, en octubre de 1990, se dejaron de emitir los CLD's, depositándose directamente el importe del valor exportado en una cuenta en dólares abierta en el sistema financiero por el exportador, y ampliándose el plazo de inscripción de las exportaciones en el registro de importación de 30 a 60 días.

En febrero de 1991 se aprobaron una serie de importantes simplificaciones y flexibilizaciones: se facilitó en mayor grado la remisión de moneda extranjera al exterior; se levantó la obligación de mantener la moneda extranjera en el sistema financiero; se eliminó la mayoría de restricciones y límites a la venta por el sistema financiero de moneda extranjera a particulares; se flexibilizaron los requisitos para constituir agencias de cambio; etc. En marzo continuaron los cambios en la misma dirección: el exportador ya no tenía necesariamente que entregar al sistema financiero el 100% del valor exportado; se eliminó el plazo de inscripción de las importaciones en el registro de importación; se suprimieron las restricciones al pago anticipado de importaciones de cualquier tipo; se autorizó la libre apertura por residentes de cuentas en bancos del exterior; se permitió el uso de CBME para el pago de importaciones y otros pagos al exterior; se siguió liberalizando la remisión de dinero al extranjero; etc.

Finalmente, a fines de marzo de 1991, se derogó el DL 21963 que creó el Mercado Unico de Cambios en octubre de 1977. De esta manera se eliminó definitivamente la obligación de entregar al Banco Central los dólares producto de las exportaciones, obligación que existía desde 1967. También se autorizó legalmente al Banco Central a intervenir en el mercado cambiario, adquiriendo o vendiendo moneda extranjera a través del sistema financiero —este último tipo de operaciones las había estado realizando el BCR desde agosto de 1990, cuando se inició el proceso de reforma (Banco Central de Reserva, *Memoria* 1990, p. 48)—, y a introducir una serie de instrumentos de política monetaria, tales como redescuentos, pagarés y letras afianzadas en moneda nacional, dirigidos a rebajar las tasas de interés y elevar el tipo de cambio real.

Las siguientes modificaciones fueron de menor importancia. Por ejemplo, buscando incentivar la inversión privada, en setiembre de 1991 se dio el

D.Leg. 668 –ya mencionado en la sección anterior–, garantizando la libertad de comercio, así como la determinación del tipo de cambio por el libre juego de la oferta y la demanda. Posteriormente, en diciembre, hubo dos últimos cambios de cierta importancia: se eliminó la restricción existente desde 1983 sobre el pago de la deuda de corto plazo del sistema financiero con el exterior, restricción que había obligado a los bancos a depositar los pagos por dicha deuda en una cuenta especial en el Banco Central, depósitos que se empezaron a devolver a los bancos locales; y se eliminó el régimen cambiario especial aplicado a los contratistas petroleros extranjeros, el cual aún no había sido derogado.

2.5. La Política de Integración y la Comunidad Andina

Otro de los cambios de dirección en política desde 1990 ha sido la preferencia del nuevo gobierno por las negociaciones comerciales bilaterales en lugar de las relaciones multilaterales (i.e., Comunidad Andina) que priorizaron los gobiernos previos, opción que ha llevado al gobierno a mantener relaciones más bien conflictivas con los países andinos. Más adelante discutiremos los móviles detrás de esta opción del gobierno, por ahora señalemos los hitos más importantes en estas relaciones.

En diciembre de 1991, los presidentes andinos firmaron el Acta de Barahona, en la cual se decidió implementar el área de libre comercio a partir de enero de 1992 (julio del mismo año en el caso del Perú y Ecuador) y eliminar todas las listas de excepciones para enero de 1993 (excepto Ecuador, que debía hacerlo para junio de 1994). También se fijaron cuatro niveles del Arancel Externo Común (5, 10, 15 y 20%), pero sin fijar el nivel correspondiente a cada partida arancelaria, y se estableció que enero de 1992 sería la fecha de su entrada en vigencia, acordándose eliminar el nivel de 20% para enero de 1994. Al mismo tiempo se permitió a Bolivia mantener sus dos niveles tarifarios (5 y 10%). En el Acta de Barahona también se acordó la eliminación para diciembre de 1992 de los subsidios cambiarios, financieros y fiscales referidos a impuestos directos que gravasen las exportaciones intrasubregionales, todo esto con el fin de asegurar condiciones equitativas de competencia entre los países andinos. También se decidió que representantes de los países miembros se reunirían en un plazo de 60 días para llegar a un acuerdo sobre la armonización de políticas macroeconómicas.

Todos estos acuerdos necesitaban la expedición de decisiones de la Comisión del Acuerdo para su aplicación, lo cual no sucedió. Ante esta situación, en abril de 1992 –dos semanas después del autogolpe del 5 de abril–, el gobierno peruano, invocando el artículo 79A del Acuerdo de Cartagena, decide establecer una salvaguardia general y transitoria, suspendiendo así la aplicación del Programa de Liberación para el Perú, decisión que fue revocada al mes siguiente. Pero las discrepancias del gobierno peruano con los demás países andinos no terminaron. Estas se centraban en dos temas: la insistencia del Perú de adoptar un AEC flat de 15%, que contradecía la opción del Acuerdo en favor de tres niveles arancelarios (5, 10 y 15%); y el reclamo peruano de que los demás países andinos abandonasen todo tipo de subsidios a las exportaciones que distorsionasen la competencia entre los países socios.

De esta manera, en agosto de 1992, el Perú decidió suspender su participación en el Acuerdo (Decisión 321). Esta decisión significó la suspensión del programa de liberación y la consecuente aplicación del arancel peruano vigente (15 y 25%) para las importaciones provenientes de los demás países andinos. Al momento de la suspensión, el 90% del universo arancelario gozaba de desgravación automática de derechos aduaneros (BCRP, *Memoria* 1992, 49-50).

Aunque nuestro país sólo estaba suspendiendo su participación en el Acuerdo, la Decisión 321 no fijó una fecha para su reincorporación, estableciéndose solamente que tal fecha debía determinarse antes del 31 de diciembre de 1993. Esta última fecha fue prorrogada por cuatro meses y en abril de 1994 se dio la Decisión 353, que fijaba las pautas para la plena reincorporación del Perú al Acuerdo de Cartagena. Los dos aspectos básicos conciernen la zona de libre comercio y el AEC. En el primer caso, se acordó que el Perú incorporaría de inmediato a la zona de libre comercio –vigente entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, países que habían completado el Programa de Liberación en enero de 1993–, las partidas arancelarias que en la propuesta del AEC tuviesen niveles de 0% y 5%; luego, para el 31 de diciembre de 1994, incorporaría las partidas que en la propuesta del AEC tuviesen el nivel de 10%; el reingreso en el resto de partidas se supeditó al avance de los países miembros en materia de eliminación de subvenciones a las exportaciones, el reforzamiento de las normas de origen y la eliminación de distorsiones al comercio exterior. En el segundo caso, se acordó que el Perú mantendría hacia

terceros países sus niveles arancelarios de 15% y 25%, esto es, el Perú no tendría que aplicar el AEC cuando éste se aprobase.

El Arancel Externo Común fue finalmente aprobado por la Comisión del Acuerdo en noviembre de 1994 (Decisión 370) y entró en vigencia en febrero de 1995 en Colombia, Ecuador y Venezuela (Bolivia está excluida). La Decisión 370 establece niveles arancelarios de 5% (insumos y materias primas, 560 partidas), 10% (productos semielaborados, 2,542 partidas), 15% (productos semielaborados, 1,899 partidas) y 20% (bienes de consumo final, 1,696 partidas). La lista de excepción temporal es de 860 partidas (Colombia 230, Venezuela 230 y Ecuador 400) y se reducirá anualmente en 50 partidas, mediante el traslado de las mismas al AEC. Sin embargo, Ecuador está permanentemente exonerado de aplicar el AEC a 988 partidas y los productos de la industria automotriz también tienen un tratamiento especial, con tasas de hasta 40%.

Mientras tanto, en aplicación del artículo tres de la Decisión 321, el Perú suscribió acuerdos bilaterales con los países miembros del Pacto Andino, liberando por lo menos parcialmente su comercio con esos países, evitando de esta manera que su retiro afectase más de lo necesario el comercio peruano con los demás miembros. Así, en octubre de 1992 se firmaron acuerdos con Colombia y Venezuela. Mediante el primero, el Perú exoneró de derechos arancelarios a las importaciones comprendidas en aproximadamente 110 partidas, en tanto que Colombia otorgó los mismos beneficios a las exportaciones peruanas comprendidas en 70 partidas. Las exoneraciones aduaneras contempladas en el acuerdo con Venezuela incluyeron 177 y 170 partidas para las exportaciones peruanas y las importaciones desde Venezuela, respectivamente. En noviembre de ese mismo año se firmó el acuerdo bilateral con Bolivia, por medio del cual se estableció una zona de libre comercio entre ambos países. Quedaron exceptuados de este acuerdo algunos productos agrícolas e insumos alimenticios sujetos a sobretasas. El mismo mes se firmó el acuerdo con Ecuador, estableciéndose la desgravación recíproca de derechos arancelarios a 489 partidas (BCRP, *Memoria* 1992, 50). La vigencia de estos acuerdos—originalmente hasta diciembre de 1993— fue prorrogada al no llegarse a un acuerdo sobre la reincorporación del Perú a la Comunidad Andina.

La reincorporación plena del Perú al Acuerdo fue objeto de sucesivas prórrogas, hasta que en abril de 1997 el gobierno peruano—al mismo tiempo que reducía los aranceles en 20%— anunció su retiro de la Comunidad Andina al no poder solucionar sus diferencias con los demás países, las cuales eran

en torno a la negativa del gobierno peruano de reingresar a la zona de libre comercio andina (ZLC) de manera más rápida, y a su insistencia por optar un arancel flat en desacuerdo con un AEC escalonado, exigiendo a los demás países la eliminación de las subvenciones a las exportaciones y el reforzamiento de las normas de origen. Al tomar esta decisión, voceros del gobierno peruano trataron de culpar a los demás países andinos, aduciendo que el Perú había sido “expulsado” del Acuerdo. A pesar de esta actitud poco amistosa, tres meses más tarde, el gobierno peruano y los países andinos anunciaron haber llegado a un acuerdo sobre la reincorporación definitiva del Perú a la Comunidad Andina. Sin embargo, todavía debía llegarse a un acuerdo sobre las condiciones en que el Perú se reintegraría.

3. LOS RESULTADOS

Los resultados de las nuevas políticas no han sido positivos en todos los frentes, generando particular preocupación aquellos concernientes en relación al empleo y al balance externo. A continuación queremos centrar nuestra atención en la situación del balance externo y, relacionado con ello, los problemas con el tipo de cambio y las relaciones mas bien conflictivas con la Comunidad Andina.

3.1. El Balance Externo

Una consecuencia importante del proceso de apertura y liberalización ha sido el deterioro de las cuentas externas del país, deterioro que no sólo es inmediato –se inicia el mismo 1990–, sino que es también persistente, esto es, la situación parece empeorar cada año: así, los déficits comerciales pasaron de unos US\$500 millones en 1992 a unos US\$1,000 millones en 1993-1994, y a unos US\$2,000 millones en 1995-96, siendo los déficits en cuenta corriente mucho mayores aun, tal como se puede observar en el Cuadro 7.

La causa del déficit comercial reside en un enorme crecimiento de las importaciones –que crecen a una tasa promedio de 19.2% anual entre 1989 y 1996–, más que en un estancamiento de las exportaciones –que crecen a un decente 7.5% anual. Sin embargo, como es sabido, el déficit en cuenta corriente no ha causado hasta el momento mayores problemas al programa económico puesto que al mismo tiempo que el déficit parece empeorar, ni el nivel de las reservas internacionales ni el tipo de cambio parecen verse afectados

CUADRO 7
BALANZA COMERCIAL Y BALANZA EN CUENTA CORRIENTE, 1988-1996
(Millones de US\$)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Exportaciones	2,732	3,556	3,323	3,391	3,534	3,515	4,574	5,576	5,897
Importaciones	-2,822	-2,313	-2,930	-3,530	-4,090	-4,085	-5,545	-7,687	-7,893
Bal. Comercial	-90	1,243	393	-139	-556	-570	-971	-2,111	-1,996
Bal. Cta. Cte.	-1,333	134	-678	-814	-1,659	-1,678	-2,615	-4,245	-3,556

Fuente: BCR

por este problema; por el contrario, las reservas siguen subiendo y el Banco Central debe intervenir continuamente en el mercado cambiario para evitar la apreciación del nuevo sol frente al dólar.

Obviamente, una de las razones para que las reservas y el tipo de cambio se comporten como lo vienen haciendo es la evolución de la cuenta de capitales de la Balanza de Pagos –asunto que discutiremos más adelante–, pero algo que puede estar detrás del comportamiento de la cuenta de capitales, así como de la evolución de las reservas y del tipo de cambio, es el lavado de dólares del narcotráfico.⁵ El hecho que el ingreso de dólares por narcotráfico no sea registrado en la Balanza de Pagos implicaría que los déficits comerciales –y en cuenta corriente– presentados en el Cuadro 7 en realidad están inflados.

Una idea de la importancia de los ingresos anuales por narcotráfico nos la proporciona Elena Alvarez, quien los estima entre US\$600 y US\$1,200 millones (Alvarez 1993). Otro autor, Jorge Luis Montero, estima las exportaciones del narcotráfico en US\$1,400 millones para 1993 (Montero 1995), pero su estimado de superficie sembrada de coca –unas 216,000 hectáreas– es el doble que el estimado por el Ministerio de Agricultura para ese año (ver Cuadro 8), y tiene el problema de no considerar explícitamente la droga perdida por los narcotraficantes por incautaciones de la policía.

5 Este fenómeno ayudaría a explicar también la persistencia de la dolarización del sistema financiero peruano, a pesar de la relativa estabilidad monetaria que ha vivido el país ya por varios años.

CUADRO 8
SUPERFICIE CULTIVADA Y DROGA INCAUTADA POR LA POLICIA NACIONAL, 1980-1995

	Superficie	Droga Incautada por la Policía Nacional (kgs.)				
	Cultivada (ha.)	PBC	Cocafna	Marihuana	Opio	Total
1980	39,861	4,755	153	415	11	5,334
1985	77,139	3,494	26	152	80	3,752
1990	137,184	4,933	500	292	0	5,725
1991	n.d.	5,264	595	375	0	6,234
1992	129,200	7,472	185	119	0	7,776
1993	108,800	8,431	424	440	0	9,295
1994	108,600	10,541	94	404	581	11,620
1995	n.d.	15,002	7,659 (*)	6,443	24	29,128

Nota: Superficie Cultivada se refiere a hectáreas de sembríos de coca.

(*) Gran parte de esta cantidad corresponde a cocaína procedente de Bolivia incautada en el aeropuerto Jorge Chávez de Lima.

Fuentes: Superficie Cultivada: Min. de Agricultura, tomado de INEI 1994 (1980-90) y Departamento de Estado, tomado de INEI 1997 (1992-94) Droga Incautada: Policía Nacional del Perú. Tomado de Perú en Números 1996,

De lo que podemos estar seguros es que el negocio del narcotráfico experimentó una bonanza fantástica en el Perú entre 1980 y 1990, período en el que la superficie cultivada de hoja de coca más que se triplicó (ver Cuadro 8). Sin embargo, como resultado de los controles cambiarios vigentes durante ese período, gran parte de los ingresos del narcotráfico debieron quedarse y ser acumulados en el extranjero. De esta manera, al ser eliminados los controles cambiarios en el Perú en 1990, una parte importante de ese dinero acumulado en el extranjero debe haber retornado al país.⁶ En todo caso, que la producción y las exportaciones de droga continúan y se extienden hacia productos más elaborados.

El hecho de que las exportaciones del narcotráfico sean exportaciones ilegales hace que dichas transacciones no se vean reflejadas en la balanza

6 Sobre retorno al país de capitales acumulados en el exterior ver punto 4.

comercial, por lo que los déficits comerciales de los últimos años no deberían ser tan grandes como lo reportan las cifras oficiales. El dinero producto de esas exportaciones ha estado regresando al país —luego de la apertura comercial y la liberalización cambiaria— en la forma de importaciones —que agravan el déficit comercial oficial—, pero también en la forma de flujos de capitales que contribuyen a mejorar el saldo de la balanza de pagos del país.⁷

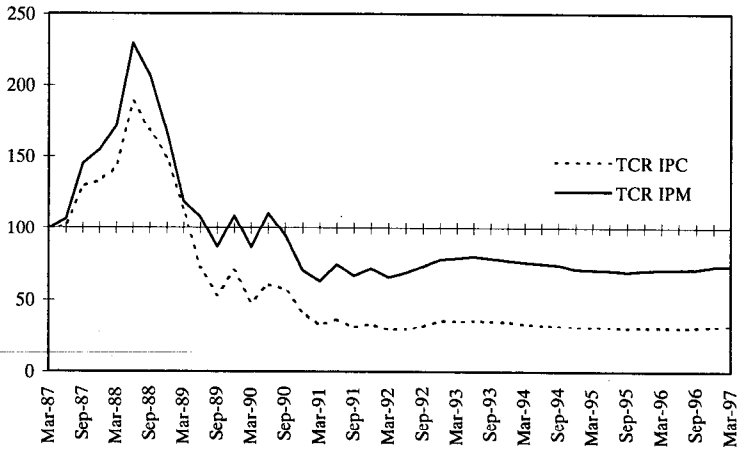
3.2. *La Caída del Tipo de Cambio Real*

Una cuestión que ha generado mucho debate en los últimos años es el asunto del comportamiento del tipo de cambio real luego de iniciado el programa de liberalización en 1990. Tanto en el ambiente académico como en el sector productivo se ha hablado de un retraso cambiario que estaría afectando la competitividad de nuestro sector transable, en especial nuestras exportaciones.

En el Gráfico 1 se presenta una primera manera de medir el tipo de cambio real bilateral, usando la expresión $TCR = E * P_{usa} / P_{per}$, donde E es el tipo de cambio nominal (soles x dólar), y los P's los correspondientes niveles de precios. Se ha usado en el gráfico tanto los precios al consumidor como los precios al por mayor. En ambos casos se observa una verdadera conmoción durante los tres años que preceden al programa de apertura, para llegar al segundo trimestre de 1990 básicamente con el mismo nivel (110 puntos) del primer trimestre de 1987 (que era 100 puntos). A partir de entonces, con la apertura y la política de ajuste, hay una caída que dura tres trimestres, luego de lo cual ambas series se estabilizan, a un nivel de 30 en el caso del índice que usa los IPC's, y a un nivel de 60-70 en el caso del índice que usa los IPM's. Esto reflejaría pues, efectivamente, una revaluación de la moneda nacional en términos reales después de 1990, tal vez en un 30% o 35%, si es que usamos la serie más creíble, esto es, la que emplea los IPM's. Esta revaluación estaría perjudicando el sector transable de la economía, pero habría permitido al gobierno llevar adelante exitosamente su programa de reducción de la inflación.

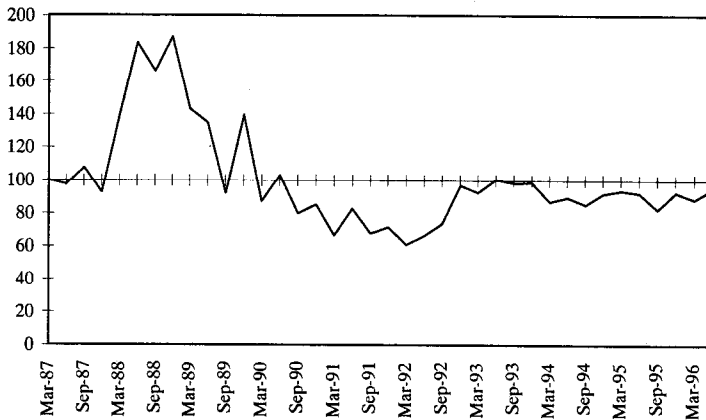
7 Sobre los efectos económicos del narcotráfico en el caso de Bolivia —que experimenta una situación muy parecida a la del Perú— ver Painter (1994), cap. 4.

GRAFICO 1
INDICE DEL TIPO DE CAMBIO REAL, MAR-1987-MAR-1997
*(Indice TC Nominal * Precios_{usa} / Precios_{per})*



Fuente: Ver Anexo 1

GRAFICO 2
INDICE DE TIPO DE CAMBIO REAL, MAR-1987-JUN-1997
Indice de Tipo de Cambio Nominal x CLU_{usa} / CLU_{per}



Fuente: Ver Anexo 2

En el Gráfico 2 se presenta una segunda manera de medir el tipo de cambio real bilateral, esta vez usando la expresión $TCR = E \cdot CLU_{usa} / CLU_{per}$, donde E es el tipo de cambio nominal (soles x dólar) y los CLU 's los correspondiente índices de costos laborales unitarios del sector manufacturero ($CLU = \text{índice salarial} / \text{índice de productividad de la mano de obra}$). Este tipo de cambio real busca medir la competitividad de la mano de obra peruana frente a la norteamericana. En este caso, se repite la conmoción de los tres años previos a la apertura, pero la situación posterior es algo distinta a la que ocurría en el Gráfico 1. En primer lugar, hay una caída fluctuante de unos 30 puntos, pero que llega a durar hasta un par de años, para luego recuperar lo que parecería ser su equilibrio de largo plazo (los 100 puntos), aunque experimentando una ligera caída (unos 10 puntos) durante los dos últimos años de la muestra. La diferencia de resultados con respecto al Gráfico 1 se explica por el comportamiento de los salarios reales en el Perú, los cuales permanecen rezagados frente a el aumento de la productividad de la mano de obra manufacturera, sector que ha experimentado una reducción del 30% en su empleo, a pesar de lo cual la producción subió en un 25% entre el segundo trimestre de 1990 y el mismo trimestre de 1996, todo lo cual implica una tremenda disminución de los costos laborales efectivos.

En resumen, si dejamos de lado el tipo de cambio real que usa los IPC's, y la conmoción de los tres años previos a la apertura, podemos llegar a la conclusión de que efectivamente ha habido una apreciación real de la moneda doméstica que podría fluctuar entre el 10% y el 30%, dependiendo del indicador que usemos. Dicha apreciación ocurrió durante un período muy corto luego de la apertura, como resultado de la política monetaria restrictiva de ese momento, y debe haber contribuido al programa de desinflación del gobierno. Entre los factores que han permitido el mantenimiento de esta apreciación podríamos mencionar el narcotráfico, el retorno de capitales fugados y los ingresos de capitales extranjeros atraídos luego por la privatización de empresas públicas, que estarían configurando una suerte de "enfermedad holandesa"

Sobre la posibilidad de que una activa política cambiaria por parte del Banco Central pueda servir para revertir el asunto de la sobrevaloración del sol, podríamos citar a Kapsoli (1996), quien muestra que aunque el comportamiento de la serie trimestral logaritmo del tipo de cambio real entre 1985 y 1995 no sería uno de raíz unitaria, en la cual los efectos de los *shocks* son permanentes, ésta serie seguiría un proceso ARFIMA(1,0.65,1), lo cual aún le da al Banco Central la posibilidad de intervenir en el mercado cambiario con

efectos que si bien no son permanentes, son lo suficientemente duraderos como para tener un efecto sobre la competitividad del sector transable.⁸

3.3. *Los Conflictos con la Comunidad Andina*

La actitud renuente –y aún hostil– del régimen fujimorista frente a la Comunidad Andina ha buscado justificarse en el rechazo del AEC –en favor de un arancel uniforme– y de supuestas políticas distorsionadoras de los socios andinos, pero las verdaderas razones del gobierno peruano parecen haber sido distintas. Una primera intención del gobierno ha sido cerrar el déficit comercial con los países andinos, el cual –por una variedad de razones– ha sido desproporcionadamente grande. En efecto, tal como podemos ver en el Cuadro 9 que presenta la balanza comercial peruana con el Comunidad Andina y con el Resto del Mundo en el período 1990-1995, el déficit comercial anual con los países andinos fue en promedio US\$ 304 millones, mientras que con el resto del mundo fue US\$479 millones, cuando nuestro comercio con estos últimos países representaba casi el 90% de nuestro comercio total. Esto se traduce en un desproporcionado déficit comercial con el GRAN, pues en este caso llega a representar el 32.5% de los flujos comerciales, mientras que en el caso del resto del mundo representaba sólo el 4.6%. Estas cifras deben hacer pensar a cualquiera que una de las razones detrás de las disputas entre el gobierno peruano y el GRAN fue una actitud proteccionista por parte del primero, que buscaba de esa manera reducir en alguna medida su déficit comercial.

Obviamente, el gobierno peruano puede no haber estado pensando únicamente en reducir el déficit comercial o, simplemente, en proteger a las empresas locales, sino también en resguardar sus fuentes de ingreso, pues entrar en la ZLC andina implica no cobrar aranceles a las importaciones provenientes de los demás países andinos, y ver así disminuir los ingresos fiscales. Pero, al igual que el afán proteccionista, este celo fiscalista no es una razón muy legítima para tomar decisiones como las que se adoptaron.

8 No podemos negar, sin embargo, que el Banco Central ha estado interviniendo de manera activa en el mercado cambiario; tal es así que en el período enero-91 a diciembre-95 hubo sólo dos meses, de un total de 60, en que las compras netas de moneda extranjera del Banco Central fueron negativas (Banco Central de Reserva 1996, Cuadro 74).

CUADRO 9
BALANZA COMERCIAL CON LA COMUNIDAD ANDINA Y CON EL RESTO
DEL MUNDO, 1990-1995

	Balanza Comercial Millones de US\$		Bal. Comercial/Intercambio Total Porcentajes	
	C.Andina	Resto Mundo	C.Andina	Resto Mundo
1990	-128	682	-24.3	11.6
1991	-294	40	-36.7	0.7
1992	-266	-426	-32.5	-6.5
1993	-207	-612	-28.1	-9.2
1994	-257	-982	-28.6	-10.8
1995	-672	-1,577	-44.8	-13.5
Promedio Anual	-304.0	-479.2	-32.5	-4.6

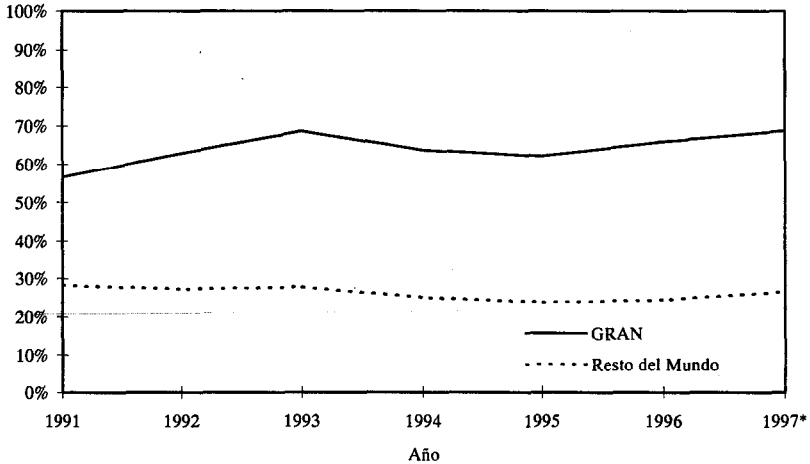
Fuente: Aduanas, MEF

Debemos reconocer, sin embargo, que la integración andina es, por su misma naturaleza, un proceso difícil. Y decimos por su misma naturaleza, puesto que dada la muy poca importancia del comercio intra-subregional,⁹ los costos asignativos estáticos por la mayor magnitud de la desviación de comercio en relación a la creación de comercio, tienen que hacer de este proceso algo costoso, por lo menos en el corto y mediano plazos. Por esta misma razón, sin embargo, debemos estar conscientes no sólo de los beneficios de largo plazo que la integración implica –a fin de que estemos dispuestos a pagar sus costos de corto plazo–, sino también de lo discutible de los argumentos que favorecen un librecambio unilateral.

Uno de los beneficios de la integración ya lo estamos percibiendo en la composición de nuestras exportaciones a la Comunidad Andina. Como se observa en el Gráfico 3 y en el Cuadro 10, mientras que menos de 30% de nuestras exportaciones al resto del mundo son exportaciones no tradicionales, en el caso de la Comunidad Andina este porcentaje permanece consistentemente por encima, acercándose al 70%. En otras palabras, mientras que al

⁹ Ya hemos mencionado en el párrafo anterior que sólo alrededor de un 10% del comercio exterior peruano se realiza con los países andinos.

GRAFICO 3
 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES COMO PORCENTAJE DE
 EXPORTACIONES TOTALES A LA COMUNIDAD ANDINA Y AL RESTO DEL
 MUNDO, 1991-1997



Fuente: ver Cuadro 10

resto del mundo continuamos exportando básicamente minerales y harina de pescado, nuestras exportaciones a la Comunidad Andina son de un mayor valor agregado y deben contribuir más a nuestro desarrollo manufacturero.

En todo caso, una de las críticas persistentes a la Comunidad Andina ha sido en relación al AEC escalonado, que resultaba incompatible con el arancel flat que tenía –y sigue teniendo– el gobierno peruano en mente. Si bien debemos reconocer la superioridad del arancel flat en términos de eficiencia asignativa, en tanto que no interfiere con los precios relativos determinados por el mercado, debemos enfatizar, al mismo tiempo, que dichos precios relativos ya están siendo distorsionados por otro tipo de instrumentos –llámese Fonavi, Impuesto Mínimo a la Renta, etc.– que pueden tener un efecto mucho más perjudicial que un arancel de promedio moderado y baja dispersión, como es el AEC. Además, aun cuando este tipo de instrumentos no existiera, la opción de no interferir con los precios del mercado supone que

CUADRO 10
**EXPORTACIONES A LA COMUNIDAD ANDINA Y AL RESTO
 DEL MUNDO, 1991-1997**
 (Millones de US\$)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*
Comunidad Andina:							
No Tradicionales	143.9	173.5	181.7	205.3	257.5	275.7	80.7
Tradicional	110.0	102.2	82.7	116.4	156.4	141.6	36.4
Xs. Totales	253.9	275.7	264.4	321.6	413.9	417.3	117.1
Resto del Mundo:							
No Tradicionales	851.0	835.7	833.5	1,008.9	1,187.4	1,313.6	390.8
Tradicional	2,170.4	2,248.1	2,182.0	3,052.2	3,855.5	4,103.4	1,084.1
Xs. Totales	3,021.4	3,083.8	3,015.5	4,061.2	5,042.9	5,417.0	1,474.9
Total:							
No Tradicionales	994.9	1,009.2	1,015.2	1,214.2	1,444.9	1,589.3	471.5
Tradicional	2,280.4	2,350.3	2,264.7	3,168.6	4,011.9	4,245.0	1,120.5
Xs. Totales	3,275.3	3,359.5	3,279.9	4,382.8	5,456.8	5,834.3	1,592.0

(*) Primer Trimestre
 Fuente: Aduanas y MEF

los mercados no presentan fallas y no hay economías de escala que puedan conducir a monopolios u oligopolios. Y es esto precisamente lo que nos recuerda la nueva teoría del comercio internacional, la cual pone en duda los argumentos en favor del arancel flat, tal como nos lo señala José Ocampo: "... la recomendación usual (del Banco Mundial, entre otros) de crear incentivos comerciales neutrales y adoptar una política industrial pasiva choca abiertamente con los conceptos que se derivan de los nuevos aportes teóricos" (Ocampo 1991, p. x).¹⁰

De los argumentos en favor del arancel flat (simplificación administrativa, reducción de la corrupción, menos *lobbying* por parte de los productores

10 Sobre el interés de la nueva teoría del comercio internacional para los países en desarrollo ver también Krugman (1988).

domésticos en favor de una mayor protección para sus productos, y mayor eficiencia económica), solamente el último resiste un análisis serio.

Es también esencial que entendamos que la Comunidad Andina es importante para el Perú no sólo como proyecto económico, sino también por razones geopolíticas. Al aumentar los flujos de comercio e inversión entre nuestros países, coordinando nuestras políticas económicas y compartiendo un proyecto común, se logra también mejorar las relaciones con los socios andinos, aumentando la confianza entre nosotros.

Entre tales ventajas podemos argüir que la integración subregional es un equilibrio razonable entre el proteccionismo y el libre comercio, pues es una combinación de ambos, que reúne muchas de las virtudes de los dos, sin sufrir de sus desventajas. En otras palabras, si queremos entrar a la arena de la competencia mundial, empecemos compitiendo con nuestros vecinos, en un mercado ampliado, coordinando nuestras políticas de tal manera que la competencia sea justa y fructuosa. El que se disponga de un mercado ampliado no sólo es importante para captar inversión extranjera y aumentar nuestro poder de negociación frente al resto del mundo, sino también porque permite una producción más eficiente en industrias donde las economías de escala son importantes, factor este último tomado muy en cuenta por la nueva teoría del comercio internacional.

Se debe también rechazar como falaz la disyuntiva de que o nos integramos a la Comunidad Andina o nos integramos al resto del mundo, pues integrarnos a la Comunidad Andina no significa que ya no nos integraremos con el resto del mundo. Es más, si ni siquiera podemos integrarnos –porque no podemos competir– con la Comunidad Andina, menos vamos a poder integrarnos con el resto del mundo. En resumen, podemos integrarnos con el resto del mundo vía la Comunidad Andina, y eso tendría muchas ventajas. Sin embargo, van a seguir existiendo intereses opuestos al proyecto andino. Mercosur, por ejemplo, creado en 1991, viene siendo acusado por el Banco Mundial de proteccionismo (Informe de Alexander Yeats, 1996), sugiriendo que los Estados Unidos planea una extensión de NAFTA bajo sus reglas de juego.

4. LOS FACTORES QUE HAN POSIBILITADO LA APERTURA Y LA LIBERALIZACION

Si bien las reformas económicas, y en particular el proceso de apertura comercial y de liberalización cambiaria, explican en gran medida el resurgimiento económico del país, este resurgimiento ha sido posibilitado por una serie de factores “exógenos”, particularmente ligados al sector externo de nuestra economía, que merecen gran parte del crédito.

Uno de estos factores ha sido el retorno de capitales acumulados en el exterior. Si bien es difícil dar un estimado preciso de cuánto dinero ha ingresado al país por este concepto, un termómetro que lo mide se puede encontrar en el Cuadro 11, donde se consignan cifras sobre los depósitos en bancos de los Estados Unidos de particulares (esto, entonces, excluye a bancos y al gobierno) que han dado una dirección en el Perú al momento de hacer el depósito. Estas cifras no pueden ser un estimador muy preciso del dinero acumulado en el extranjero, pues no todos los peruanos que depositan dinero en el extranjero lo hacen en los Estados Unidos o dan una dirección en el Perú.

Sin embargo, el uso de las cifras del Cuadro 11 como un indicador de cambios *relativos* puede ser muy interesante. Así, podemos observar que mientras entre 1981 y 1989 el monto de los depósitos más que se cuadruplica, la cifra cae para el año siguiente, y sigue cayendo hasta 1993, para luego

CUADRO 11
*DEPOSITOS DE RESIDENTES PERUANOS EN BANCOS DE
 LOS ESTADOS UNIDOS, 1981-1995*
 (Millones de US\$, Fin de Período)

Año	Monto	Año	Monto	Año	Monto
1981	720	1986	1,880	1991	2,460
1982	1,210	1987	2,170	1992	2,230
1983	1,370	1988	2,580	1993	2,060
1984	1,530	1989	3,030	1994	2,350
1985	1,720	1990	2,630	1995 *	2,430

(*) Primer trimestre 1995

Fuente: FMI Estadísticas Financieras Internacionales (Serie 7xrd900)

volver a subir. Es importante notar que el monto de los depósitos empieza a caer casi de inmediato luego de que el nuevo gobierno asume el poder. Debemos insistir, en este sentido, en la importancia de la rápida eliminación de los controles cambiarios, factor que puede haber sido tanto o más importante que el cambio en la orientación política del gobierno.

Otra importante fuente de vitalidad para la economía, especialmente para el sector público, ha sido el ingreso de capitales por la privatización de empresas públicas. Tal como se puede ver en el Cuadro 12, entre 1991 y 1996 el gobierno percibió un total de US\$7,000 millones por la venta de empresas públicas, comprometiéndose los inversionistas —en su mayoría extranjeros— a invertir un total de US\$7,500 millones más. El que sólo una fracción de este dinero haya sido gastado por el gobierno no implica que dichos ingresos no hayan sido de gran utilidad para el gobierno, pues dicho dinero ha contribuido de manera significativa a mejorar las cuentas fiscales y a aumentar las reservas internacionales del país, contribuyendo ambos factores a mejorar de manera muy significativa el riesgo-país del Perú, lo cual ha facilitado la venida de más capital extranjero y una disminución del costo del financiamiento para el país.

CUADRO 12
VALOR DE VENTA Y PROYECTOS DE INVERSION POR
PRIVATIZACION DE EMPRESAS PUBLICAS, 1991-1996
(Millones de US\$)

	Valor de Venta	Proyectos de Inversión	
		Con Compromiso	Total
1991	2.6	-	-
1992	208.8	150.0	719.0
1993	337.4	485.8	589.3
1994	2,652.7	1,354.6	3,137.6
1995	1,156.0	191.8	218.0
1996	2,648.0	n.d	2,842.0
Total	7,005.5	n.d	7,505.9

Fuente: COPRI

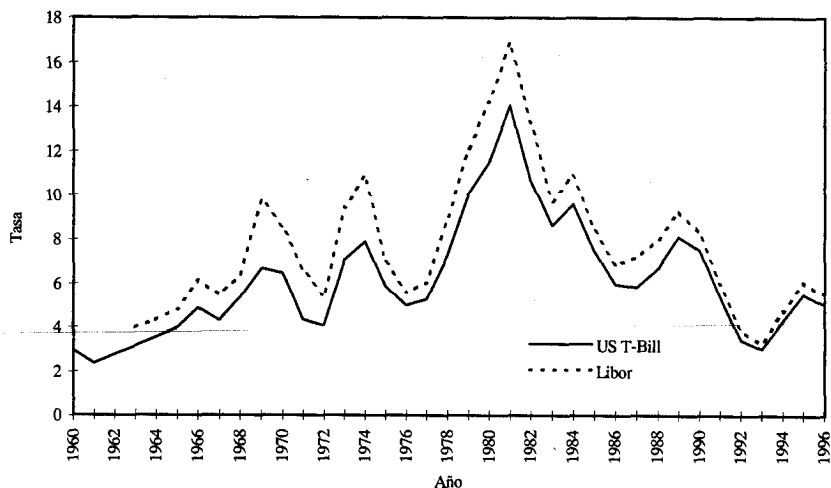
Otro fenómeno, que representa no sólo un ingreso de dinero para el país, sino también una válvula de escape muy importante para el mercado laboral ha sido la emigración de mano de obra al extranjero. Desde 1990, diversos impuestos –entre los que destaca el Fondo Nacional de Vivienda, Fonavi– han encarecido el costo de la mano de obra en el Perú. Ello, sin embargo, no parece haber afectado de manera significativa a las empresas, puesto que ellas han sido compensadas con la flexibilización de la legislación laboral, la cual implica una disminución en el costo de la mano de obra. Tenemos, entonces, que si bien los empleadores no han sido afectados, los trabajadores han sido afectados por doble vía. Un reflejo de esto último es aceleración de la emigración de la mano de obra peruana al exterior que hemos mencionado.

Un trabajo importante sobre el fenómeno de la emigración de la mano de obra peruana en los últimos años es el de Teófilo Altamirano (1996). En él, el autor señala que ya alrededor de 1960 se dio el paso del Perú de país de inmigrantes a país de emigrantes, de tal manera que hacia 1980 habían unos 500,000 emigrantes peruanos –básicamente en los Estados Unidos (45%) y otros países de América Latina (35%)–, y sólo unos 65,000 inmigrantes. Sin embargo, el número de peruanos que residen actualmente en el extranjero es estimado en aproximadamente 1'480,000, o alrededor de 6% de la población peruana, porcentaje muy por encima del promedio mundial de 2% reconocido por el Fondo de Población de las Naciones Unidas.

El autor subraya que si bien la migración, por un lado, puede conllevar una “fuga de talentos” y una salida inicial de dinero, en estos momentos el Perú se podría estar beneficiando por remesas anuales de unos US\$1,000 millones anuales de los migrantes peruanos en el extranjero a sus familiares en el Perú.

Otro importante fenómeno que juega en la misma dirección que los anteriores es la caída de las tasas de interés internacionales a niveles que no se veían desde hace 30 años (ver Gráfico 4). Este factor es importante, no sólo porque disminuye el costo de la deuda externa, pública y privada, sino también porque ha sido una de las fuerzas detrás de la entrada de capitales al país, tanto en la forma de retorno de capitales fugados, como en la forma de nueva inversión directa extranjera.

GRAFICO 4
TASAS DE INTERES INTERNACIONALES: TREASURY BILL RATE Y LIBOR, 1960-1996

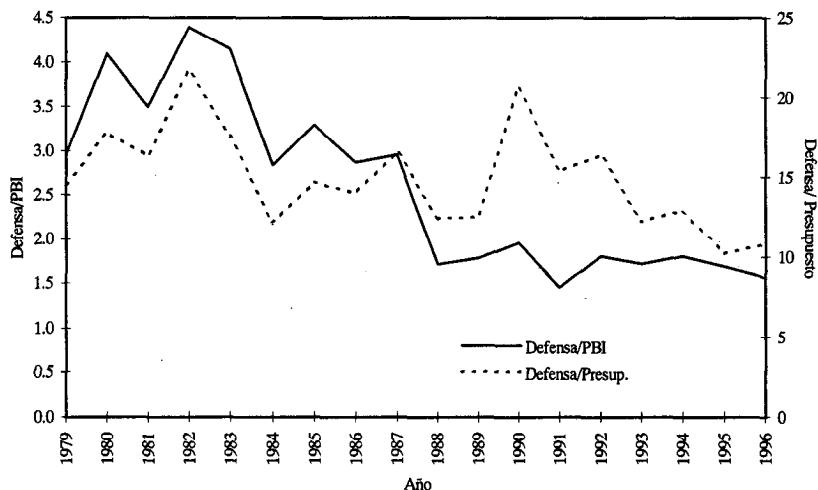


Nota: Son tasas anuales a tres meses plazo, promedio del período.

Fuente: IFS del FMI y Economic Report of the President

Un último factor de importancia que vamos a mencionar es la disminución del gasto militar y de las importaciones de armas, que le ha permitido al gobierno cerrar el déficit fiscal y evitar que el déficit externo sea más grande de lo que ya es. Como se puede observar en el Gráfico 5, el gasto en defensa ha estado cayendo como porcentaje del PBI desde hace ya unos 15 años, luego de haber contribuido a las dificultades económicas que se agravaron en la segunda mitad de la década de 1970. Como porcentaje del presupuesto público, el gasto en defensa también ha disminuido fuertemente, cayendo de un 20% en 1990 a un 10% en 1996. Las consecuencias de esto sobre las cuentas fiscales, la tasa de inflación, y la solvencia del país frente a sus acreedores externos es clara.

GRAFICO 5
GASTO EN DEFENSA COMO PORCENTAJE DEL PBI Y DEL
PRESUPUESTO PUBLICO, 1979-1996



Fuente: Ver Anexo 3

REFERENCIAS

- ALTAMIRANO, Teófilo
1996 *Migración. El Fenómeno del Siglo*. Lima. Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial.
- ALVAREZ, Elena
1993 "La Producción de Coca en el Perú" en Peter H. Smith (comp.), *El Combate a las Drogas en América*, pp. 118-134. FCE. México.
- BALASSA, BELA AND ASSOCIATES
1971 *The Structure of Protection in Developing Countries*. The Johns Hopkins Press, Baltimore y Londres.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU

1996 *Perú. Compendio de Estadísticas Monetarias 1959-1995.*
Lima.

BHAGWATI, Jagdish

1978 *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes.*
Ballinger Publishing Co. Cambridge, MA.

BOLAÑA, Carlos

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

CUANTO

Perú en Números. Varios Años. Lima.

DANCOURT, Oscar y Jorge ROJAS

1993 *El Perú desde 1990: ¿El Fin de la Restricción Externa?*
Documento de Trabajo CISEPA No. 116. Noviembre.

DE SOTO, Hernando

1990 *The Other Path. The Invisible Revolution in the Third
World.* Harper & Row. New York.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA E INFORMATICA

1994 *Perú: Compendio de Estadísticas de Producción y Consumo
de Drogas 1980-93.* Lima.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA E INFORMATICA

1997 *Estadísticas sobre Producción, Tráfico y Consumo de
Drogas 1994-96.* Lima.

KAPSOLI, Javier

1996 Un Modelo de Integración Fraccional para el Tipo de Cam-
bio Real, en *Economía*, Vol. XIX, Num. 37-38.

KRUGMAN, Paul

1988 La Nueva Teoría del Comercio Internacional y los Países
Menos Desarrollados, pp. 41-66 en *El Trimestre Económi-
co.*

- LITTLE, Ian, TIBOR Scitovsky y Maurice SCOTT
1970 *Industry and Trade in Some Developing Countries. A Comparative Study.* Oxford University Press. Londres, Nueva York y Toronto.
- MONTERO, Jorge L.
1995 *La Economía Cocalera en el Perú : Implicancias sobre las Migraciones y el Medio Ambiente*, pp. 103-119 en *Apuntes 36*. Primer Semestre.
- MUNIVE, Jesús
1992 *El Marco Legal de las Zonas Francas*, pp. 83-96 en *Zonas Francas. Industria para la Exportación*. Serie Seminarios No. 12. Universidad de Lima. Facultad de Economía-CIESUL. Marzo.
- OCAMPO, José A.
1991 *Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional y los Países en Vías de Desarrollo*. Trabajo presentado en el seminario sobre *Dinámica de los Mercados Internacionales y Políticas Comerciales para el Desarrollo*, organizado por ICI-UNCTAD-CEPAL en la Universidad Complutense de Madrid, El Escorial, España, 8 a 12 de julio.
- PAINTER, James
1994 *Bolivia and Coca. A Study in Dependency*. Lynne Rienner Publishers. Boulder, Co.
- POLANYI, Karl
1944 *The Great Transformation*. Beacon Press. Boston.
- ROJAS, Jorge
1996 *Las Políticas Comerciales y Cambiarias en el Perú, 1960-1995*. Fondo Editorial PUCP. Lima.
- SCHYDLOWSKI, Daniel
1996 *El Contexto Histórico de la Recuperación Económica Peruana*, pp. 15-56 en Daniel Schydrowski y Jürgen Schuldt: *Modelo Económico de Fin de Siglo. Alcances y Límites*. Fundación Friedrich Ebert. Lima.

**Anexo 1: CALCULO DEL TIPO DE CAMBIO REAL USANDO
INDICES DE PRECIOS**

	Precios al Consumidor		Precios al por Mayor		Tipo de Cambio Real	
	Perú (1)	USA (2)	Perú (3)	USA (4)	con IPC(5)	con IPM (6)
Mar-87	100.0	100.00	100.0	100.00	100.0	100.0
Jun-87	118.6	101.31	112.9	101.15	101.8	106.7
Sep-87	143.1	102.48	126.6	101.66	129.5	145.2
Dic-87	175.5	103.34	149.0	101.89	133.2	154.7
Mar-88	248.1	103.97	202.6	102.02	142.3	171.0
Jun-88	377.8	105.29	304.5	103.14	188.4	229.0
Sep-88	789.9	106.69	628.3	104.32	168.1	206.6
Dic-88	2,560.3	107.79	2,238.9	105.38	149.2	166.8
Mar-89	7,290.7	108.99	6,837.6	107.20	113.2	118.7
Jun-89	19,523.0	110.78	12,859.0	109.31	72.2	108.1
Sep-89	38,164.6	111.68	23,057.0	109.19	53.7	86.8
Dic-89	76,268.9	112.75	48,180.0	110.50	70.1	108.7
Mar-90	170,333.8	114.69	93,437.8	112.74	48.4	86.7
Jun-90	419,574.8	115.86	225,120.1	112.90	61.0	110.8
Sep-90	2,899,159.4	117.86	1,701,986.8	114.56	57.5	95.2
Dic-90	6,593,728.0	119.77	3,851,230.1	117.54	42.0	70.6
Mar-91	9,935,268.6	120.75	5,005,594.9	116.71	33.0	63.3
Jun-91	12,316,151.0	121.47	5,863,802.8	116.77	37.1	74.8
Sep-91	15,577,945.9	122.42	6,968,002.9	116.74	31.5	67.1
Dic-91	17,851,695.4	123.35	7,938,186.6	117.29	33.6	71.9
Mar-92	20,268,584.7	124.22	8,599,378.4	117.19	29.6	65.9
Jun-92	23,056,740.2	125.23	9,452,592.5	118.28	29.9	69.0
Sep-92	25,379,800.3	126.22	10,441,116.0	118.63	32.1	73.4
Dic-92	27,993,453.4	127.11	12,051,311.5	119.14	36.0	78.4
Mar-93	31,473,390.9	128.19	13,197,785.2	119.53	35.6	79.2
Jun-93	35,012,724.3	129.17	14,601,387.8	120.61	35.8	80.3
Sep-93	37,589,723.3	129.68	15,553,744.9	119.49	35.5	79.0
Dic-93	39,630,749.5	130.58	16,483,768.6	119.46	35.3	77.6
Mar-94	42,065,461.7	131.41	16,898,029.8	119.78	33.7	76.4
Jun-94	44,009,491.8	132.25	17,286,269.3	120.33	32.6	75.5
Sep-94	45,378,248.0	133.41	17,969,370.2	121.03	32.5	74.5
Dic-94	46,361,047.1	134.04	18,399,583.9	121.03	31.4	71.5
Mar-95	47,472,139.8	135.14	18,905,425.1	121.83	31.3	70.9
Jun-95	48,961,965.5	136.34	19,425,203.9	122.89	31.1	70.7
Sep-95	50,051,681.1	136.94	19,653,560.1	122.98	30.5	69.7
Dic-95	51,119,430.8	137.59	19,994,216.4	123.72	30.7	70.7
Mar-96	52,915,536.0	138.85	20,511,352.3	124.49	30.7	70.9
Jun-96	54,494,564.9	140.22	21,012,170.4	125.93	30.6	71.3
Sep-96	55,957,764.6	140.97	21,585,931.1	126.50	30.8	71.6
Dic-96	57,048,994.2	141.98	22,206,935.4	127.40	31.8	73.3
Mar-97	58,152,718.4	142.94	22,456,848.4	127.08	32.1	74.0

(1) y (3) Fuente : INEI.

(2) y (4) Fuente : US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics.

(5) = Índice de Tipo de Cambio Nominal*(2)/(1)

(6) = Índice de Tipo de Cambio Nominal*(4)/(3)

**Anexo 2: CALCULO DEL TIPO DE CAMBIO REAL USANDO COSTOS
LABORALES UNITARIOS**

	T.Cambio Nominal (1)	Empleo Manuf. (2)	PBI Manuf. (3)	Salarios Manuf.(4)	Costo Laboral Perú (5)	Unitario USA (6)	T.Cambio Real (7)
Mar-87	100	115.7	117.6	113.6	100	100.0	100.0
Jun-87	119	118.0	122.6	140.4	121	99.0	97.5
Sep-87	181	119.3	115.2	180.5	167	99.7	107.9
Dic-87	226	122.6	93.3	204.8	241	99.8	93.7
Mar-88	340	119.2	124.7	290.9	249	101.6	138.6
Jun-88	676	118.3	119.2	398.6	354	101.9	194.8
Sep-88	1,244	117.3	108.6	797.7	771	102.3	165.1
Dic-88	3,544	110.8	88.1	1,664.4	1,873	103.0	194.9
Mar-89	7,573	105.7	87.2	5,019.5	5,445	102.9	143.1
Jun-89	12,718	102.3	87.6	9,182.0	9,598	102.4	135.7
Sep-89	18,335	101.8	92.2	21,056.3	20,797	104.3	91.9
Dic-89	47,388	104.5	104.6	38,177.0	34,126	105.2	146.1
Mar-90	71,861	104.5	104.3	98,512.3	88,373	105.2	85.5
Jun-90	220,850	102.3	92.4	224,860.3	222,584	107.2	106.3
Sep-90	1,413,910	99.2	70.1	1,386,333.3	1,754,910	106.9	86.2
Dic-90	2,313,979	96.3	83.3	2,858,333.3	2,956,846	107.9	84.5
Mar-91	2,714,782	98.0	91.4	4,64	4,456,857	109.4	66.7
Jun-91	3,757,656	96.4	96.1	5.54	4,975,666	109.9	83.0
Sep-91	4,005,959	95.3	90.4	6.89	6,496,055	109.5	67.5
Dic-91	4,866,744	92.3	93.9	8.52	7,495,831	110.0	71.4
Mar-92	4,833,637	89.6	89.8	9.79	8,734,840	110.4	61.1
Jun-92	5,512,332	87.4	86.3	10.10	9,153,276	110.7	66.7
Sep-92	6,455,885	84.3	81.0	10.44	9,713,767	111.0	73.8
Dic-92	7,929,151	81.7	91.5	11.32	9,044,957	110.7	97.0
Mar-93	8,740,275	80.0	93.2	13.51	10,371,324	110.1	92.8
Jun-93	9,716,934	79.2	95.0	14.33	10,687,426	110.8	100.7
Sep-93	10,279,755	78.5	93.6	15.50	11,625,474	111.6	98.6
Dic-93	10,710,147	77.4	99.0	17.35	12,139,211	111.5	98.4
Mar-94	10,776,362	75.2	100.9	20.57	13,707,341	111.1	87.3
Jun-94	10,842,576	75.1	109.2	21.61	13,287,292	110.0	89.8
Sep-94	11,057,772	75.0	106.2	22.61	14,290,616	110.5	85.5
Dic-94	10,875,683	74.9	119.7	23.43	13,110,182	110.7	91.8
Mar-95	11,008,111	74.0	112.5	21.98	12,934,782	110.6	94.1
Jun-95	11,173,647	73.6	113.4	23.11	13,412,488	110.9	92.4
Sep-95	11,140,540	72.5	107.8	24.92	14,994,130	110.8	82.3
Dic-95	11,421,950	72.5	114.6	24.21	13,691,647	111.2	92.8
Mar-96	11,683,496	70.6	113.5	26.04	14,478,835	110.0	88.7
Jun-96	11,897,037	71.6	115.5	25.10	13,919,619	111.0	94.8

- (1) Tipo de Cambio Nominal Libre (soles por dólar), 1987-I=100. Fuente: BCRP
- (2) Índice de Empleo Manufacturero (Ago.1990=100). Fuente: BCRP y Min. de Trabajo
- (3) Índice de PBI Manufacturero (1979=100). Fuente: INEI.
- (4) Salarios Diarios Manuf. (Mar 87-Dic 90: Intis, Ene 91-Jun 96: N. Soles). Fuente: INEI.
- (5) = Índice Salarial*Índice Empleo/Índice de Producción (Mar-87=100)
- (6) CLU Manufacturero. Fuente: U.S. Department of Labor - Bureau of Labor Statistics
- (7) = T.C. Nominal*CLU USA/CLU Perú.

Anexo 3: INFORMACION SOBRE GASTO EN DEFENSA

	PBI	Presupuesto en: Defensa	Gasto en Defensa como % de		
			Total	PBI	Presupuesto
1979	3,490.1	104	711	2.966	14.55
1980	5,968.4	244	1,372	4.088	17.78
1981	10,658.4	372	2,278	3.490	16.33
1982	17,908.9	786	3,633	4.389	21.64
1983	32,448.0	1,344	7,662	4.142	17.54
1984	72,410.2	2,056	16,964	2.839	12.12
1985	197,903.3	6,501	44,314	3.285	14.67
1986	373,976.3	10,720	76,685	2.866	13.98
1987	739,438.8	21,805	131,215	2.949	16.62
1988	4,942,317.0	84,584	680,865	1.711	12.42
1989	115,114,725.0	2,045,909	16,374,740	1.777	12.49
1990	6,789,940.2	132,621	642,242	1.953	20.65
1991	32,937,328.3	477,444	3,104,396	1.450	15.38
1992	52,170,385.4	940,233	5,740,685	1.802	16.38
1993	80,010,143.2	1,372,904	11,229,172	1.716	12.23
1994	109,887,082.1	1,982,945	15,340,155	1.805	12.93
1995	132,362,754.6	2,227,692	21,839,972	1.683	10.20
1996	149,481,000.0	2,395,885	22,262,773	1.600	10.76

Nota 1: El PBI y el Presupuesto están en:
1979-1989: Millones de Intis

1990-1996: Miles de Nuevos Soles

Nota 2: Presupuesto para 1995-1996 es el autorizado

Nota 3: PBI de 1996 es estimado.

Fuente: Cuánto, Perú en Números, varios años.