

IMPACTO DE LA APERTURA COMERCIAL SOBRE EL DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA PERUANA

PROTECCIONISMO VERSUS LIBRE COMERCIO

HEBER JAIME BARRETO



Editorial
San
Marcos

**IMPACTO DE LA APERTURA COMERCIAL
SOBRE EL DESEMPEÑO
DE LA ECONOMÍA PERUANA**

PROTECCIONISMO VERSUS LIBRE COMERCIO

HEBER JAIME BARRETO

IMPACTO DE LA APERTURA COMERCIAL
SOBRE EL DESEMPEÑO
DE LA ECONOMÍA PERUANA

PROTECCIONISMO VERSUS LIBRE COMERCIO

Editorial

*San
Marcos*

IMPACTO DE LA APERTURA COMERCIAL SOBRE EL DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA PERUANA
HEBER JAIME BARRETO

© Heber Jaime Barreto

Diseño de portada: Miguel Bendeزú

Composición de interiores: Lidia Ramírez

Responsable de edición: Alex Cubas

© Editorial San Marcos E. I. R. L., editor

Jr. Dávalos Lissón 135, Lima

Telefax: 331-1522

RUC 20260100808

E-mail: informes@editorialsanmarcos.com

Primera edición: 2012

Tiraje: 750 ejemplares

Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú

Registro N.º 2012-00107

ISBN 978-612-302-746-9

Registro de proyecto editorial N.º 31501001101906

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra
sin previa autorización escrita del autor y el editor.

Impreso en el Perú / *Printed in Peru*

Pedidos:

Av. Garcilaso de la Vega 974, Lima

Telefax: 424-6563

E-mail: ventaslibreria@editorialsanmarcos.com

www.editorialsanmarcos.com

Composición, diagramación e impresión:

Editorial San Marcos de Aníbal Paredes Galván

Av. Las Lomas 1600, Urb. Mangomarca, S. J. L.

RUC 10090984344

A Rosalyn, mi esposa.
A Luciana, nuestra hija.

CONTENIDO

Presentación.....	13
Introducción	15

Capítulo I. La apertura comercial en el Perú

1.1 ¿Qué entendemos por apertura comercial?.....	19
1.2 El porqué de la apertura comercial.....	20
1.3 ¿Cómo se llevó a cabo la apertura comercial?.....	22
1.3.1 Desmantelamiento del proteccionismo	22
1.3.2 Promoción de las exportaciones	24
1.3.3 La abolición de los controles cambiarios.....	25
1.3.4 Conquista de mercados internacionales	25
1.4 El debate sobre la apertura comercial.....	26
1.5 ¿Por qué el tema es importante?.....	28

Capítulo II. Resultados de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones

2.1 Evolución de las exportaciones totales	31
2.2 Composición de las exportaciones totales	33
2.3 Composición porcentual de las exportaciones totales	35
2.4 Tasa de crecimiento de las exportaciones tradicionales	37
2.5 Tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales.....	39
2.6 Evolución de las importaciones totales	41
2.7 Tamaño del comercio exterior	43
2.8 Balanza comercial.....	45
2.9 Evolución del producto bruto interno (PBI).....	47
2.10 Evolución del producto bruto interno per cápita	49
2.11 Participación de las exportaciones totales en el PBI.....	51
2.12 Participación de las exportaciones tradicionales en el PBI.....	53
2.13 Participación de las exportaciones no tradicionales en el PBI.....	55

2.14 Participación de las importaciones totales en el PBI.....	57
2.15 Índice de apertura comercial	59

Capítulo III. Impacto de la estrategia de apertura comercial sobre el comercio exterior

3.1 Evolución de las exportaciones totales	63
3.2 Composición de las exportaciones totales	66
3.3 Composición porcentual de las exportaciones totales	69
3.4 Tasa de crecimiento de las exportaciones tradicionales	72
3.5 Exportación de productos tradicionales.....	74
3.6 Tasa de crecimiento de las exportaciones de productos tradicionales ...	76
3.7 Tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales.....	79
3.8 Exportación de productos no tradicionales.....	80
3.9 Tasa de crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales ...	84
3.10 Exportación de productos estrictamente manufacturados, 1990 - 2010	87
3.11 Participación de las exportaciones estrictamente manufacturadas en las exportaciones totales	89
3.12 Evolución de las importaciones totales	91
3.13 Importaciones según su uso o destino económico.....	93
3.14 Estructura porcentual de las importaciones según su uso o destino.	96
3.15 Tasa de crecimiento de las importaciones según su uso o destino	98
3.16 Tamaño del comercio exterior	101
3.17 Balanza comercial.....	103

Capítulo IV. Impacto de la estrategia de apertura comercial sobre el crecimiento económico

4.1 Evolución del producto bruto interno (PBI).....	107
4.2 Evolución del producto bruto interno per cápita	109
4.3 Índice de apertura comercial y crecimiento económico	112
4.4 Comercio exterior y crecimiento económico	114
4.4.1 Participación de las exportaciones totales en el PBI	115
4.4.2 Participación de las exportaciones tradicionales en el PBI....	117
4.4.3 Participación de las exportaciones no tradicionales en el PBI ...	119
4.4.4 Participación de las exportaciones estrictamente manufactureras en el PBI	121
4.4.5 Participación de las importaciones totales en el PBI	123
4.5 Síntesis e interpretación de los resultados	125

Capítulo V. Conclusiones y recomendaciones

5.1 Conclusiones	135
5.2 Recomendaciones	140
Epílogo	147
Bibliografía	149
Lista de cuadros	153
Lista de figuras	155

PRESENTACIÓN

Según la literatura económica moderna, en lo que respecta al comercio internacional, los países que más han crecido en el mundo son aquellos que han tenido mayor apertura comercial, buscando y logrando incrementar sus exportaciones e importaciones, que a su vez estimularon crecimientos fuertes de sus economías. Es decir, la apertura comercial es presentada como un instrumento que acelera el crecimiento económico de los países. Obviamente, no es la única variable que incide positivamente en el crecimiento económico, pero es un instrumento importante junto con otras reformas económicas y la estabilidad macroeconómica y política, etc.

Dentro de este contexto, el economista Heber Jaime Barreto ha escrito el libro titulado: *Impacto de la apertura comercial sobre el desempeño de la economía peruana: Proteccionismo versus Libre comercio*, con el objetivo principal de evaluar empíricamente el impacto que la estrategia de apertura comercial ha tenido sobre el desempeño de la economía peruana en el periodo comprendido entre 1990-2010, comparándola con la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones que prevaleció en el país, desde mediados de la década de los años sesenta hasta finales de la década de los ochenta.

Tal como señala el autor de esta interesante obra, la estrategia de apertura comercial iniciada a principios de la década de los noventa ha producido un cambio espectacular en nuestro comercio exterior, propiciando un incremento significativo no solo en las exportaciones tradicionales sino también el auge espectacular de las exportaciones no tradicionales y manufacturadas, impactando positivamente en el crecimiento económico, dado un mayor grado de apertura comercial. Obviamente, los resultados son inmensamente superiores a los registrados en el periodo de vigencia de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones.

Asimismo, de la lectura de este libro se puede advertir que la estrategia de apertura comercial, luego de dos décadas de su implementación, ha propiciado un cambio paulatino de un patrón de especialización comercial primario exportador a uno secundario exportador. En consecuencia, señala el autor, “a diferencia de los detractores de la estrategia de apertura comercial de que el

crecimiento económico solo ha estado basado en el patrón de especialización primario exportador, tenemos ahora un crecimiento económico basado tanto en el patrón de especialización primario exportador y secundario exportador, aunque este último es muy incipiente todavía”.

Sin embargo, el autor también reconoce que el sector exportador de la economía peruana, todavía muestra un perfil correspondiente a un país con un escaso grado de desarrollo industrial. “Lo avanzado a lo largo de estos años no ha sido suficiente para generar una oferta exportable competitiva, con capacidad creciente a los mercados internacionales y posicionamiento sostenido en los mismos, pero qué duda cabe, los resultados obtenidos, tanto de las exportaciones estrictamente manufactureras y de las exportaciones no tradicionales (manufacturas basadas en materias primas y recursos naturales) nos indican que estamos yendo por buen camino”.

Para maximizar los beneficios que brinda la estrategia de apertura comercial a los países que lo implementan, el autor enfatiza en la necesidad de una nueva estrategia de inserción en la economía mundial. “Estrategia que debe estar basada en una combinación inteligente y creativa de la composición de su comercio exterior, con productos exportables con ventajas comparativas, basadas en recursos naturales y con productos exportables resultantes de ventajas competitivas, basados en factores tecnológicos, habilidades, innovaciones y comportamientos estratégicos de las empresas”, señala el autor del presente libro.

Sin duda alguna, esta obra constituye un importante documento de análisis de los resultados obtenidos luego de más de dos décadas de haberse iniciado en el Perú el proceso de apertura comercial, con el objetivo principal de lograr una mayor inserción de la economía peruana en la economía mundial. Por ello, me honro en presentarlo a los estudiosos y analistas de nuestra economía, a políticos, comunidades académicas y público en general, el valioso aporte de nuestro profesor Heber Jaime Barreto, contenido en los cinco capítulos que se divide este libro.

Dr. Oscar Eduardo Pongo Águila
Decano de la Facultad de Economía
Universidad Nacional Federico Villarreal

INTRODUCCIÓN

En los primeros años de la década de los noventa, el Perú, al igual que la mayoría de los países de América Latina, abandonó la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones que se venía implementando desde mediados de la década de los sesenta, con la excepción de algunos periodos cortos, influenciado por los planteamientos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)¹, para adoptar la estrategia de apertura comercial en el marco de un severo programa de estabilización económica y de un conjunto de reformas estructurales, cuyos lineamientos principales estaban contenidos en el denominado Consenso de Washington².

Desde entonces, la economía peruana ha experimentado un rápido proceso de apertura comercial que se vio reflejada, entre otras cosas, en la eliminación o significativa reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones (licencias previas de importación, las cuotas, los monopolios en la comercialización de insumos, etc.), en la promoción de las exportaciones mediante la disminución de impuestos y otras medidas tendientes a fomentar un régimen comercial más favorable a las ventas en el comercio exterior y, en la intensificación de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, es decir, los llamados tratados de libre comercio y acuerdos de complementación económica.

El tránsito de una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones a una estrategia de apertura comercial puso de manifiesto, en los primeros años de la transición, la escasa competitividad de la economía

-
- 1 Desde 1949, los trabajos de la CEPAL, organismo dependiente de la organización de las Naciones Unidas, influenciaron decididamente en las políticas económicas de los países de la región en el marco del denominado “estructuralismo económico”, uno de cuyos postulados era la “estrategia de sustitución de importaciones”.
 - 2 Se denomina Consenso de Washington a la estrategia propuesta por John Williamson en 1989, que resumía en diez las políticas que debía seguir América Latina, ellas son: disciplina fiscal, reordenamiento del gasto público a favor de los pobres y el crecimiento, reforma tributaria, liberalización de las tasas de interés, tipo de cambio competitivo, liberalización del comercio, liberalización de la inversión extranjera directa, privatización, desregulación y derechos de propiedad.

peruana, evidenciada en un perfil exportador especializado en la exportación de productos primarios, en crecientes déficits externos y en fuertes caídas de la producción, que condujeron a un notable retroceso del producto bruto interno per cápita. Sin embargo, fruto de la estrategia de apertura comercial, la economía peruana ha experimentado grandes cambios, sobre todo en los últimos años de la primera década del presente siglo, tanto en términos de comercio exterior y crecimiento económico, así como en su inserción en la economía mundial.

El objetivo principal de este trabajo es evaluar empíricamente, con un estilo directo y un lenguaje sencillo, el impacto que la estrategia de apertura comercial ha tenido sobre el desempeño de la economía peruana en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, comparándola con la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones que prevaleció en el país, desde mediados de la década de los sesenta hasta finales de la década de los ochenta. De manera que nos permita establecer cuál de las dos estrategias implementadas en el Perú, para direccionar su política comercial, a lo largo de las últimas cuatro décadas ha logrado mejor su cometido.

En ese sentido, la evaluación se realizará a través del análisis conjunto de la evolución de cuatro indicadores claves en el desempeño de la economía. Ellos son, las exportaciones e importaciones, indicadores asociados a la estrategia de apertura comercial (centrando la atención en el patrón de especialización comercial de la economía³) y, el producto bruto interno total y el producto bruto interno per cápita, indicadores asociados al crecimiento económico, variable que explica, entre otras cosas, el progreso que la economía peruana ha experimentado en las dos últimas décadas, sobre todo en la primera década del presente siglo. Para tal efecto, esta modesta obra se divide en cinco capítulos, los cuales se van a resumir a continuación.

El primero de ellos es un capítulo teórico donde se presentan algunos aspectos básicos que nos permitan entender con mayor facilidad la estrategia de apertura comercial implementada en el Perú desde principios de la década de los noventa, comprende la definición y objetivos de la estrategia de apertura comercial, las causas que originaron su implementación en la economía peruana, la forma en que se implementó para poner fin a la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, así como, el debate originado en torno a la estrategia de apertura comercial y el motivo por el que se hace este trabajo.

3 En general, los países tienden a integrarse comercialmente a la economía mundial mediante el patrón de especialización exportadora basada en materias primas y recursos naturales (o en ventajas comparativas) o a través del patrón de especialización exportadora basada en actividades industriales o manufacturadas (o en ventajas competitivas).

En el segundo capítulo se presenta los principales resultados de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones implementada en el Perú en el periodo comprendido entre los años 1970 - 1989, de manera que nos permita tener una visión más amplia de las circunstancias en la que se puso en marcha la estrategia de apertura comercial a principios de los años noventa y, por ende, de la magnitud de su impacto sobre la economía peruana a lo largo de las últimas dos décadas.

En el tercer capítulo se presentan los principales resultados del impacto de la estrategia de apertura comercial sobre el comercio exterior peruano, es decir, sobre las exportaciones (tradicionales, no tradicionales y estrictamente manufacturadas) e importaciones a lo largo de las dos últimas décadas; así como, el impacto sobre el tamaño del comercio exterior (exportaciones más importaciones) y sobre la balanza comercial (exportaciones menos importaciones).

En el cuarto capítulo se presenta el impacto de la estrategia de apertura comercial sobre el crecimiento económico a través del análisis del índice de apertura comercial y a través de la participación de las exportaciones (tradicionales, no tradicionales y estrictamente manufacturadas) e importaciones sobre el producto bruto interno (PBI), que nos permita determinar en cuánto ha contribuido el comercio exterior al crecimiento económico del país a lo largo de las dos últimas décadas, concluyendo este capítulo con una síntesis e interpretación de los resultados.

En el quinto capítulo, que cierra el presente trabajo, se presentan las principales conclusiones que emergen del análisis realizado y algunas recomendaciones que pueden ser útiles para profundizar y consolidar el proceso de inserción de la economía peruana en la economía mundial, pero sobre todo, para que este proceso contribuya a mejorar el bienestar de todos los peruanos.

Finalmente, quiero aclarar que esta modesta obra no es un trabajo con pretensiones académicas. De ninguna manera, es una obra dirigida de manera especial al mundo no académico y, específicamente, a todas las personas interesadas en los temas económicos del país y sobre todo a los peruanos que todavía siguen esperando los beneficios de la estrategia de apertura comercial. No está por demás señalar que los errores cometidos en la elaboración de este trabajo son de mi entera responsabilidad.

Heber Jaime Barreto

LA APERTURA COMERCIAL EN EL PERÚ

1.1 ¿QUÉ ENTENDEMOS POR APERTURA COMERCIAL?

Literalmente la palabra “apertura” implica abolir “encadenamientos”, que limitan el horizonte de acción de la sociedad y de sus individuos. Entonces, la sociedad se abre, amplía su ámbito de acción y deja de lado los cerrojos y limitaciones⁴. Pero, ¿qué significa apertura comercial en sí? Pues bien, básicamente la apertura hace referencia a la desgravación del comercio internacional, que permite el libre flujo de mercancías entre países. Apertura comercial implica pasar de una economía cerrada a una economía abierta a los intercambios comerciales.

Dicho de otra manera, el término “apertura comercial” está referido a las facilidades que tiene un país para realizar transacciones con otros países, con la menor interferencia posible. Es decir, se presupone la existencia de un mercado de doble vía, donde los productos externos pueden entrar en el mercado interno y los nacionales a mercados internacionales. Apertura es convertir el mercado en el eje de la competencia por medio de la libre oferta y la demanda. Pues, se fundamenta en la iniciativa individual, privada y de libre competencia en el mercado.

Algunos autores utilizan el término “liberalización” para referirse a la “apertura” y otros hacen una diferencia entre ambos términos⁵. El término apertura se aplica a un conjunto de medidas diseñado para orientar a una economía hacia los mercados externos, es un proceso liderado por las exportaciones. Por su parte, el término liberalización se refiere solamente al desmantelamiento de las barreras proteccionistas, es un proceso liderado por las importaciones. Sin embargo, para nuestros fines, la liberalización es un componente de la estrategia de apertura comercial.

Por otro lado, es importante hacer una distinción entre “apertura comercial” y “apertura económica”, que a veces se usan indistintamente para

4 Méndez, Jorge. *Efectos sociales de la apertura comercial en Colombia*. Instituto de Estudios Sociales Juan Pablo Segundo. Bogotá, 1993. p. 19.

5 Monge, Ricardo y Eduardo Lizano. *Apertura económica e industrialización en Costa Rica*. Academia de Centroamérica, San José, Costa Rica, 1997. p. 23.

referirse a lo mismo. La apertura comercial está más asociada a la facilidad del comercio internacional, mientras que la apertura económica involucra otros conceptos que van más allá de lo netamente comercial e implica permitir que las fuerzas de la competencia actúen en los mercados. Es decir, la apertura económica es mucho más amplia que la apertura comercial⁶.

El objetivo de todo proceso de apertura comercial es la eliminación de las barreras al intercambio de bienes y servicios que imponen (y muchas veces, se autoimponen) los países. Estas barreras incluyen tanto las impuestas por la estructura arancelaria de los países como las denominadas «barreras no arancelarias», que son todo tipo de obstáculos, que van desde los más conocidos (tales como sobretasas, salvaguardias, prohibiciones, cuotas, procedimientos administrativos) hasta los más sutiles (que incluyen las reglas de origen, las medidas fitosanitarias, procedimientos administrativos, entre otros); así como, la promoción de las exportaciones no tradicionales⁷.

1.2 EL PORQUÉ DE LA APERTURA COMERCIAL

A mediados de la década de los sesenta el Perú implementó la estrategia de sustitución de importaciones con el fin de promover el desarrollo de una industria local orientada hacia el mercado interno y reducir la dependencia del exterior. Esta estrategia se basaba en teorías que sostenían que los países en desarrollo, al ser exportadores de productos primarios e importadores de bienes industriales, experimentarían un deterioro continuo en sus términos de intercambio y tasas de crecimiento económico inferiores a las de las economías industrializadas⁸. Para revertir esta situación se recomendaba a los países en desarrollo promover la industrialización de sus economías implementando la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones.

Esta estrategia, sustentada básicamente en el proteccionismo comercial y el intervencionismo estatal, se profundizó durante los últimos años de la década de los sesenta, llegando a su punto máximo a comienzos de la década de los setenta, con la introducción del llamado Registro Nacional de Importaciones, que prohibía las importaciones de productos similares a los que se producían en el país. Es decir, se buscaba la sustitución de importaciones de manufacturas por producción nacional a través del control estatal

6 Morón, Eduardo; Bernedo, Maria; Chávez, Jorge; Cusato, Antonio y Winkelried, Diego. *Tratado de libre comercio con los Estados Unidos: una oportunidad para crecer sostenidamente*. CIUP-IPE, Lima, 2006, p. 68.

7 Morón, Eduardo; Bernedo, Maria; Chávez, Jorge; Cusato, Antonio y Winkelried, Diego. Op. cit., p. 68.

8 Paz Soldan, Julio y Rivera, María del Carmen. *La reforma comercial y de aduanas*. Instituto Peruano de Economía (IPE). Lima, 1999, p. 3.

de las decisiones de inversión y la protección del mercado nacional frente a la competencia internacional.

Durante la aplicación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones se establecieron fuertes niveles de protección arancelaria a la producción industrial doméstica, así como medidas no arancelarias como el Registro Nacional de Manufacturas para las industrias nacientes⁹. La mayor protección era otorgada a los productos de consumo duradero y no duradero y, en menor medida, a los insumos, bienes intermedios y de capital. La lógica de esta estrategia era encarecer las importaciones de productos finales y abaratar las importaciones de productos intermedios e insumos, de manera que la industria nacional hiciera productos finales con insumos importados baratos.

A mediados de la década de los setenta, la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones mostraba síntomas de agotamiento, o al menos algunos de los instrumentos o políticas empleados en su implementación. En efecto, la economía peruana enfrentaba severos déficits fiscales y comerciales, fuga de capitales, altos niveles de endeudamiento, inflación, devaluación de la moneda y bajos niveles de crecimiento económico, etc. Es decir, comenzaba a manifestarse como una estrategia ineficiente en el logro del crecimiento económico sostenido, generando además importantes desequilibrios macroeconómicos y estructurales.

Motivo por el cual, a fines de la década de los setenta y principios de la década de los ochenta, en un contexto de desequilibrio externo, se intentó dismantelar el aparato proteccionista que se había incrementado desproporionalmente en los años previos. Para tal efecto, se introdujeron algunas medidas referidas a la promoción de exportaciones no tradicionales y la liberalización de las importaciones¹⁰. Sin embargo, a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta se produjo una vuelta atrás, lo que supuso el freno al tímido intento de liberalización comercial, profundizando de esta manera la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones.

A fines de la década de los ochenta, la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones había alcanzado su límite y creó una severa

9 El registro era una lista de bienes industriales producidos localmente, cuya importación quedaba automáticamente prohibida.

10 En 1978 se promulgó una nueva ley de promoción de exportaciones no tradicionales (D. L. N.° 22342) que otorgaba una serie de subsidios a las exportaciones no manufactureras, como el CERTEX y crédito barato, mientras que al mismo tiempo, se gravan las exportaciones de productos básicos. Asimismo, se intentó liberalizar las importaciones reduciendo el arancel promedio de más del 70% en 1978 a 32% en 1981, incrementándose a 46% para el año 1985, aunque para entonces ya estaba vigente también una sobre tasa de 17% del valor CIF.

crisis económica en el país. En efecto, la ineficacia de esta estrategia condujo a acelerar la inflación y a agravar el déficit fiscal y la balanza de pagos, a desestimular a los sectores exportadores, a alentar la formación de monopolios y oligopolios internos, a perjudicar la brecha tecnológica y productiva, provocando de esta manera el fracaso de la industrialización del país. Es decir, la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones no generó la industrialización del país, sino más bien creó una industria débil, artificial, e incapaz de competir internacionalmente.

En este contexto, en que la economía peruana presentaba importantes desequilibrios macroeconómicos y del sector externo, ocasionados fundamentalmente por el agotamiento de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones y por la falta de capacidad estratégica y/o la falta de voluntad política para gerenciarla adecuadamente, a principios de la década de los noventa se dio inicio a la implementación de la estrategia de apertura comercial. Dicho de otra manera, la estrategia de apertura comercial fue una respuesta al fracaso de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones.

1.3 ¿CÓMO SE LLEVÓ A CABO LA APERTURA COMERCIAL?

En términos generales, la estrategia de apertura comercial implementada en el Perú desde principios de la década de los noventa (inicialmente unilateral, posteriormente bilateral), se articuló fundamentalmente en cuatro ejes, el desmantelamiento del proteccionismo comercial o liberalización comercial, la promoción de las exportaciones, la abolición de los controles cambiarios y en la conquista de mercados internacionales. Con estas medidas se puso fin a la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones que se venía aplicando en el país desde mediados de la década de los sesenta.

1.3.1 Desmantelamiento del proteccionismo

El principal causante de las distorsiones en el sistema de precios de la economía y, por tanto, del ineficiente funcionamiento del mercado era el acentuado proteccionismo que había caracterizado a las relaciones comerciales del país a lo largo de la implementación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones. Entonces, de lo que se trataba era del desmantelamiento del sistema proteccionista peruano. Para ello, se reformó el sistema arancelario, y se eliminaron las barreras no arancelarias.

a) El desarme arancelario

El primer paso en el proceso de desmantelamiento del proteccionismo comercial, consistió en una profunda racionalización de la estructura

arancelaria, sobre todo entre 1990 - 1993. En efecto, el arancel promedio pasó de 66% (incluyendo la sobre tasa de 19%) en los primeros meses de 1990 a 17% en 1993; estableciéndose dos niveles arancelarios, uno de 15% y otro de 25%¹¹.

Posteriormente en el año 1997 se profundizó la liberalización comercial reduciéndose los dos niveles arancelarios, establecidos en la primera etapa del reordenamiento arancelario, de 15% a 12% y de 25% a 20%, respectivamente, salvo algunos productos agrícolas a los que se les colocó una sobretasa de 5%. Con esta nueva modificación, el promedio arancelario aplicado a las importaciones peruanas se redujo de 17% a 13.5%, tasa que se mantuvo vigente hasta el año 2000.

Asimismo, a lo largo de la primera década del 2000, se continuó profundizando la liberalización del comercio exterior, llegando al año 2010 con una estructura arancelaria compuesta por tres niveles (0%, 13% y 16%), y con un arancel promedio anual de 5%. En consecuencia, desde principios de la década de los noventa, en que se dio inicio a la implementación de la estrategia de apertura comercial, la protección otorgada a la producción nacional se redujo en 61 puntos porcentuales, al pasar de 66% a solo 5%.

b) La eliminación de las barreras no arancelarias

El desmantelamiento del proteccionismo comercial emprendido a principios de la década de los noventa comprendió también la eliminación de las restricciones paraarancelarias a las importaciones. Dentro de las restricciones formales más utilizadas tradicionalmente en el Perú, que se eliminaron, están la prohibición de importación y la restricción a la importación, esta última expresada en la licencia previa de importación¹².

Por otro lado, también se eliminaron otras barreras paraarancelarias que existían y que restringían significativamente los flujos comerciales. Entre ellas se encontraban las regulaciones de fitosanitarias, zoonosanitarias y el registro de salud, las normas técnicas, la certificación de calidad, el dictamen de no competencia, los precios de referencia, los monopolios estatales y trámites burocráticos diversos con registros especiales.

11 La estructura arancelaria previa a la implementación de la estrategia de apertura comercial constaba de 56 niveles (entre aranceles y sobretasas a la importación), con un promedio arancelario simple (sin sobretasas) de 46.5%. De estos tres niveles (15, 25, 34, 41 y 84) concentraban el 62% del universo de partidas arancelarias. Esta estructura estaba conformada además por 14 sobretasas arancelarias que se encontraban entre 0% y 24%.

12 Abusada Salah, Roberto. *Integrando el Perú al mundo*. CIUP-IPE. Lima, 2001, p. 54.

Por último, la reducción de las barreras arancelarias y paraarancelarias orientadas a dismantelar el proteccionismo comercial, a fin de abrir los mercados al mundo y crear oportunidades de acceso a nuevos mercados para nuestros productos, estuvieron orientadas fundamentalmente a eliminar el sesgo antiexportador que había caracterizado a la política comercial implementada a lo largo de la década de los setenta y ochenta, y a promover la asignación de recursos de acuerdo con las ventajas comparativas.

1.3.2 Promoción de las exportaciones

En el marco de la apertura comercial, desde los primeros años de su implementación, se aplicaron algunas medidas tendientes a fomentar las exportaciones. Dentro de las medidas más relevantes se encuentran la eliminación de todos los controles y monopolios de exportación, así como el certificado de exportación y otros sobre costos. Es decir, la eliminación de toda restricción paraarancelaria a la exportación de bienes.

De igual manera, se eliminó el CERTEX (certificado de reintegro tributario, era un certificado transferible que sirve para pagar impuestos y que se calcula en función al valor FOB de la exportación) y se introdujo el *drawback*, autorizándose a través de este mecanismo la devolución de impuestos pagados por la exportación de productos no tradicionales; además, se hizo automático el esquema de admisión temporal¹³.

Por otro lado, también se crearon algunas instituciones, tales como la Comisión para la Promoción de Exportaciones del Perú (PROMPEX) con el propósito de contribuir al desarrollo de las exportaciones y teniendo como objetivo principal incrementar la oferta de productos de exportación no tradicional, buscar la apertura de nuevos mercados de exportación y facilitar, y estimular las exportaciones, etc.¹⁴

Además, con la finalidad de promover la inversión en otras zonas geográficas del país se crearon los Centros de exportación, transformación, industria, comercialización y servicios (CETICOS) dentro de los cuales las empresas

13 Régimen de aduana por el cual se permite el ingreso dentro del territorio aduanero de un país, con suspensión de los derechos y tasas a la importación, de mercaderías importadas con un propósito definido y destinadas a ser reexportadas, ya sea en su estado originario o como resultado de determinadas transformaciones o reparaciones dentro de un plazo preestablecido en la normativa que regula este régimen.

14 Un factor importante para la facilitación del comercio exterior, en el marco de la implementación de la estrategia de apertura comercial, fue el desarrollo de un programa de reformas de la Superintendencia Nacional de Aduanas (SUNAD), iniciado en 1991 con el fin de modernizar a esta institución y elevar su eficiencia.

exportadoras, que desarrollen actividades autorizadas y exporten la totalidad de su producción, gozarían de la exoneración de todo tipo de impuestos, tasas, aportaciones o contribuciones, tanto nacional como municipal, durante los 15 años posteriores al inicio de sus operaciones¹⁵.

1.3.3 La abolición de los controles cambiarios

Otra medida importante que se implementó en la búsqueda de una mayor apertura comercial fue la eliminación de los controles cambiarios y la unificación del tipo de cambio. En efecto, con la liberalización cambiaria se pasó de un tipo de cambio fijo controlado y sobrevaluado, que contribuía a profundizar el proteccionismo comercial abaratando artificialmente a las importaciones, a un tipo de cambio flexible y unificado, el cual sería determinado por el mercado.

Este hecho supuso una mayor dificultad para mantener un tipo de cambio real estable, ya que la única forma de influir en el tipo de cambio nominal era a través de la compra y venta de divisas en el mercado cambiario por parte del Banco Central de Reserva, generando de esta manera un sistema de tipo de cambio conocido como flotación controlada o flotación sucia¹⁶. Esto hace que en realidad no haya habido un tipo de cambio libre, sino un tipo de cambio administrado por el Banco Central de Reserva para mantener la estabilidad cambiaria.

1.3.4 Conquista de mercados internacionales

Otro elemento importante dentro del proceso de apertura comercial es la conquista de mercados internacionales a través de la integración comercial. Integrar una economía a los mercados internacionales implica hacerla partícipe de la compleja red de intercambios a través de los cuales se relacionan los países. Por tanto, en el marco de esta nueva orientación, a lo largo de las dos últimas décadas, sobre todo en la segunda mitad de la primera década del 2000, se ha venido impulsando una agenda de negociaciones internacionales que tiene como propósito asegurar, mediante preferencias arancelarias importantes, mercados para nuestros productos.

A diferencia de las otras medidas mencionadas en los párrafos anteriores, en esta materia se avanzó muy poco en los primeros años de implementación de la estrategia de apertura comercial, salvo la ley de Preferencias Arancelarias Andinas, ATPA que posteriormente se llamó ATPDA (EE. UU.);

15 Pasco-Font, Alberto y Saavedra, Jaime. *Reformas estructurales y bienestar. Una mirada al Perú de los noventa*. Grade. Lima, 2001, p. 83.

16 En un régimen de “flotación sucia” el tipo de cambio flota en el mercado, sin embargo, el Banco Central de Reserva interviene comprando o vendiendo dólares cuando lo considere necesario.

la participación en la Organización Mundial del Comercio, OMC; el ingreso al grupo de países de la Cooperación Económica del Asia - Pacífico, APEC; e inicio de las negociaciones ALCA, y la Profundización de preferencias arancelarias andinas; entre otras.

Sin embargo, en el periodo 2006 - 2010 ha habido importantes avances en materia de apertura comercial para el Perú. Tratados de libre comercio negociados (Estados Unidos, China, Canadá y Singapur) y el Acuerdo de complementación económica con Chile, etc. Estos últimos juntos a los que ya se encontraban vigentes (Comunidad Andina, MERCOSUR y ACE con México, etc.); han permitido que nuestras exportaciones ingresen a estos países con aranceles preferenciales.

En resumen, la estrategia de apertura comercial se implementó en la economía peruana a través de distintas combinaciones de políticas destinadas a dismantlar la protección contra las importaciones, a promover las exportaciones y propiciar la conquista de mercados internacionales a través de iniciativas bilaterales y multilaterales. Los supuestos básicos que fundamentan esta estrategia son la contribución a la eficiencia que hace la liberalización de las importaciones y el papel protagónico de las exportaciones, basadas en las ventajas comparativas y en la especialización productiva¹⁷, en la promoción del crecimiento económico.

1.4 EL DEBATE SOBRE LA APERTURA COMERCIAL

Desde principios de la década de los noventa, la economía peruana ha experimentado un rápido proceso de apertura comercial que se vio reflejada en la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones¹⁸, en la promoción de las exportaciones mediante la disminución de los impuestos y otras medidas tendientes a fomentar un régimen comercial más favorable a las ventas en el comercio exterior, y en la intensificación de acuerdos comerciales multilaterales y bilaterales, los llamados Tratados de libre comercio.

En este contexto, se ha desarrollado una serie de debates tanto a nivel político y académico sin llegar a un consenso claro. En el ámbito político este debate ha sido dominado por posiciones ideológicas con pocos fundamentos analíticos y empíricos, e incluso, con graves elementos de desinformación, a

17 Desde la perspectiva teórica más convencional, la apertura comercial favorece a la especialización de una economía en aquellos productos para los que posee una ventaja comparativa, haciendo más eficaz la asignación de recursos, es decir, aumentando el producto obtenido con los factores disponibles.

18 Prueba de ello es la profunda reducción del promedio arancelario que se ha producido en las últimas dos décadas; de 56 niveles (entre aranceles y sobretasas a la importación) y un promedio de 66% en 1990 se pasó a 3 niveles y un promedio de 5% en el 2010.

diferencia del ámbito académico que ha sido más serio. Obviamente, el debate se da entre los defensores del proteccionismo, que avalan la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones y los defensores del libre comercio, que avalan la estrategia de apertura comercial.

El debate, cada vez más frecuente e intenso, gira en torno de si la estrategia de apertura comercial, cuyo objetivo principal era aumentar la productividad de la oferta nacional para lograr una mejor inserción internacional, ha cambiado o no el patrón de especialización exportadora basada en productos primarios, rasgo intrínseco de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, y como estos procesos (apertura comercial y especialización exportadora) han influido en el crecimiento económico a lo largo de las dos últimas décadas.

En líneas generales, la crítica más aguda de los defensores de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones que rigió hasta finales de la década de los ochenta es que la estrategia de apertura comercial implementada a principios de la década de los noventa ha impulsado un crecimiento económico sustentado básicamente en las exportaciones de materias primas y recursos naturales. En consecuencia, para ellos, el Perú continúa su dependencia económica de la producción y exportación de recursos naturales en estado de transformación primaria y casi sin ningún valor agregado.

Dicho de otra manera, para los defensores de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones el patrón de especialización exportadora de nuestra economía no ha cambiado, por el contrario, se ha acentuado con la estrategia de apertura comercial, ya que el desmantelamiento del proteccionismo industrial ha llevado a la desaparición de una parte importante de nuestra industria y a la consecuente “reprimarización” o “desindustrialización” de la estructura productiva del País, originando una reducción de su peso en el producto bruto interno (PBI), es decir, en el crecimiento económico.

Por su parte, los defensores de la estrategia de apertura comercial sostienen que el patrón de especialización exportadora de nuestra economía ha ido cambiando paulatinamente ya que nuestra economía ha experimentado, desde la década de los noventa, un crecimiento significativo no solo de las exportaciones primarias sino también un auge de las exportaciones no tradicionales y manufacturadas. Es decir, la industria peruana no solo se ha transformado estructuralmente en los últimos años, articulándose mejor con nuestros recursos y sectores productivos, sino que crece a tasas altas como consecuencia de estrategia de apertura comercial¹⁹.

19 De Althaus, Jaime. *La revolución capitalista*. Fondo de Cultura Económica. Lima, Perú, 2007, p. 29.

Por otro lado, los defensores del libre comercio y de la estrategia de apertura comercial también sostienen que una economía más abierta crecerá más rápidamente, mientras que los defensores de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones argumentan que algunas medidas proteccionistas pueden contribuir con una buena performance económica del País. Por tanto, unos optan claramente por el mercado y otros abogan por una mayor intervención estatal y políticas de sustitución de importaciones, pese a que el mundo esta experimentando periodos de apertura comercial cada vez mayores. Es decir, la vieja polémica de siempre, proteccionismo versus libre comercio.

Como se mencionó anteriormente, el debate sobre el impacto de la estrategia de apertura comercial sobre la especialización exportadora y el crecimiento económico ha sido intenso pero solo en el ámbito teórico, por tanto, se carece de evidencia empírica concluyente y todo hace suponer que será siempre difícil disponer de ella. Sin embargo, hay muchos indicios que la estrategia de apertura comercial tendería a crear una estructura de producción más especializada en actividades manufactureras de exportación ejerciendo una influencia positiva en el crecimiento económico del Perú en el periodo comprendido entre 1990 - 2010.

Dicho de otra manera, desde principios de la década de los noventa se ha iniciado un proceso de cambio en el patrón de especialización comercial o exportadora (y de la especialización general de la economía) del país, produciendo un cambio radical en el comercio exterior e incrementando significativamente no solo las exportaciones tradicionales sino también las no tradicionales y las estrictamente manufacturadas, que sí tienen valor agregado, impactando positivamente en el crecimiento económico dado el mayor grado de apertura comercial del País.

En ese sentido, en el presente trabajo se pretende analizar empíricamente el impacto de la estrategia de apertura comercial, implementada desde principios de la década de los noventa hasta ahora, sobre el comercio exterior (poniendo énfasis en la especialización comercial de la economía) y de este en el crecimiento económico del Perú a lo largo del periodo comprendido entre 1990 - 2010, comparándolo con los resultados de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones implementada en el periodo comprendido entre 1970 - 1989.

1.5 ¿POR QUÉ EL TEMA ES IMPORTANTE?

La apertura de los mercados de un país a la competencia internacional es muy importante para el crecimiento y desarrollo a largo plazo; más aún en la actualidad tiene un peso importante en la actividad económica de los países, el

mismo que es demostrado por las evidencias de los países desarrollados y las experiencias de los “países exitosos” que han logrado su crecimiento y desarrollo económico gracias al incremento sostenido de su comercio internacional en un entorno cada vez más globalizado.

En este contexto, desde hace más de dos décadas nuestro país, y la mayoría de los países de América Latina, está experimentando periodos de apertura comercial cada vez mayor, tratando, de alguna manera, de modificar su estructura comercial y productiva con la finalidad de buscar mayores tasas de crecimiento, ya que esta es la clave de la generación de empleo, de recaudación tributaria, de la lucha contra la pobreza y la exclusión social y, en general, del desarrollo sostenido del país.

Por eso creemos que el tema desarrollado en este trabajo es importante en la medida en que pretende determinar el impacto de la estrategia de apertura comercial sobre el comercio exterior y de este en el crecimiento económico del Perú, poniendo de manifiesto los ámbitos estratégicos donde los hacedores de políticas económicas puedan mejorar e incrementar los resultados externos del país a partir de un mejor desempeño exportador, que permita consolidar de manera definitiva el proceso de apertura comercial de la economía peruana, dentro un escenario en el que solo va quedando espacio para los países más competitivos.

Asimismo, es importante porque los resultados empíricos obtenidos en la presente obra pueden ser útiles para los encargados de formular políticas públicas, sobre todo en el diseño de estrategias para profundizar y consolidar el proceso de inserción de nuestra economía en la economía mundial. Así como también al sector empresarial exportador y no exportador, los resultados les ayudarán, de alguna manera, a comprender la necesidad imperiosa de mejorar el desempeño de sus empresas. Es decir, de mejorar su productividad y competitividad, requisitos imprescindibles para vincularse ventajosamente a la economía global.

Pero sobre todo, porque las recomendaciones que se puedan extraer de esta modesta obra contribuirán de alguna manera para transformar el patrón de especialización comercial y productivo primario exportador de nuestra economía, a fin de profundizar la inserción de nuestra economía al mundo globalizado a través de una oferta exportable de alta calidad, de manera que nos permita maximizar los beneficios que ofrece la apertura comercial, los cuales redundarán en mayores ingresos reales para los trabajadores y, en definitiva, en mayor crecimiento económico y su consecuente desarrollo para la sociedad en su conjunto.

RESULTADOS DE LA ESTRATEGIA DE INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

Para comprender mejor el impacto de la estrategia de apertura comercial sobre el desempeño de la economía peruana a lo largo del periodo comprendido entre 1990 - 2010, es necesario remontarse a los antecedentes; es decir, a los resultados de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones implementada en el Perú durante la década de los setenta y ochenta²⁰, de manera que quede bien claro cuál fue la situación previa y cuál ha sido la magnitud del impacto de la estrategia de apertura comercial implementada a lo largo de las dos últimas décadas.

En ese sentido, en este capítulo se presentan los principales resultados de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones correspondiente al periodo de 1970 - 1989, los cuales serán comparados con el desempeño de la estrategia de apertura comercial a lo largo de las dos últimas décadas, referidos a la evolución de las exportaciones e importaciones, el tamaño del comercio exterior (exportaciones más importaciones), el saldo comercial (exportaciones menos importaciones), la evolución del producto bruto interno total y del producto bruto interno per cápita.

2.1 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

Durante la aplicación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, las exportaciones totales del Perú experimentaron un crecimiento acumulado de 239%, mostrando un ritmo promedio anual de crecimiento de 9%. En términos de valor, las exportaciones totales se incrementaron en 2,469 millones de dólares al pasar de 1,034 millones de

20 Como se mencionó anteriormente, la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones tuvo vigencia en el Perú durante el periodo comprendido entre los años 1960 hasta 1989, con excepción de algunos periodos muy cortos. Sin embargo, esta estrategia fue profundizada en la primera mitad de la década de los setenta y la segunda mitad de la década de los ochenta, razón por la cual hemos escogido este periodo para analizar sus principales resultados y luego compararlo con los resultados de la estrategia de apertura comercial implementada a lo largo de las dos últimas décadas.

dólares en 1970 a 3,503 millones de dólares en 1989, tal como se puede observar el cuadro 1. Es decir, su valor aumentó en más de tres veces al registrado en 1970.

Cuadro 1
Evolución de las exportaciones totales, 1970 - 1989
(En millones de US\$)

Año	Exportaciones	Tasa de crecimiento	
		Anual	1970 - 1989
1970	1,034	17.5	
1971	889	-14.0	
1972	945	6.30	
1973	1,112	17.7	
1974	1,513	36.1	
1975	1,335	-11.8	
1976	1,344	0.7	
1977	1,730	28.7	
1978	2,038	17.8	
1979	3,719	82.5	
1980	3,951	6.2	
1981	3,328	-15.8	
1982	3,343	0.5	
1983	3,036	-9.2	
1984	3,193	5.2	
1985	3,021	-5.4	
1986	2,573	-14.8	
1987	2,713	5.4	
1988	2,720	0.3	
1989	3,503	28.8	239.0

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

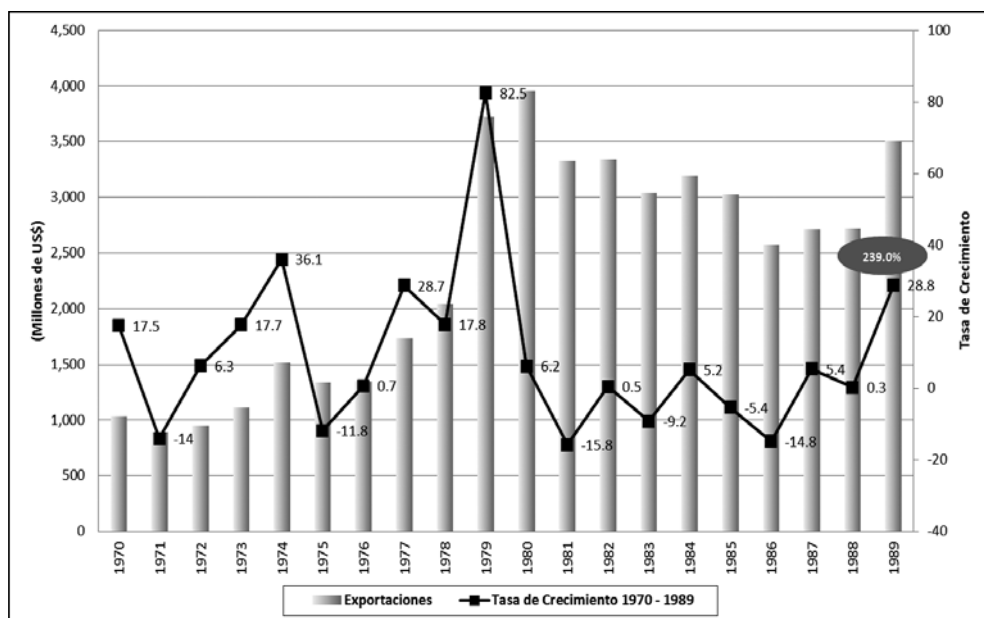
Elaboración: Propia

En la siguiente figura se puede observar gráficamente la evolución de las exportaciones totales a lo largo del periodo comprendido entre 1970 - 1989, periodo en el cual se profundizó la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones. En ella se puede observar un crecimiento lento pero constante, no obstante con ligeras caídas en algunos periodos.

Asimismo, se puede observar que el mayor crecimiento de este indicador se produjo en el año 1979, al alcanzar una tasa superior al 82%, en tanto que el menor crecimiento de las exportaciones totales se registró en el año 1988, al alcanzar una tasa de crecimiento de tan solo 0.3%, originado

principalmente por la intensificación de las medidas proteccionistas dirigidas al comercio internacional y el agravamiento de los desequilibrios macroeconómicos ocurridos a finales de la década de los ochenta.

Figura 1
Evolución de las exportaciones totales, 1970 - 1989



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

2.2 COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

Las exportaciones peruanas están agrupadas en tradicionales, no tradicionales y otros productos de exportación. En el caso de las exportaciones tradicionales (que incluyen productos pesqueros, agrícolas, mineros, petróleo y derivados), en el cuadro 2 se observa una tendencia creciente a lo largo del periodo comprendido entre 1970 - 1989, periodo en el cual se profundizó, con excepción de algunos periodos muy cortos, la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones.

En efecto, el valor de las exportaciones tradicionales se incrementó en 1,517 millones de dólares, al pasar de 973 millones de dólares en 1970 a 2,490 millones en el año 1989. Es decir, el valor de las exportaciones tradicionales se multiplicó en más de dos veces entre 1970 - 1989, alcanzando su pico más alto en 1980, año en el cual se exportó 3,051 millones de dólares.

Cuadro 2
Composición de las exportaciones totales, 1970 - 1989
(En millones de US\$)

Año	Exportaciones tradicionales	Exportaciones no tradicionales	Otros	Exportaciones totales
1970	973	61	0	1,034
1971	838	51	0	889
1972	873	72	0	945
1973	986	126	0	1,112
1974	1,324	179	10	1,513
1975	1,234	96	5	1,335
1976	1,204	137	3	1,344
1977	1,502	224	4	1,730
1978	1,619	353	66	2,038
1979	2,867	810	43	3,720
1980	3,051	845	55	3,951
1981	2,562	701	65	3,328
1982	2,532	762	49	3,343
1983	2,459	555	23	3,037
1984	2,431	726	36	3,193
1985	2,259	728	34	3,021
1986	1,884	653	36	2,573
1987	1,951	726	36	2,713
1988	1,943	753	24	2,720
1989	2,490	988	25	3,503

Fuente: BCRP, INEI, PROMPERÚ
Elaboración: Propia

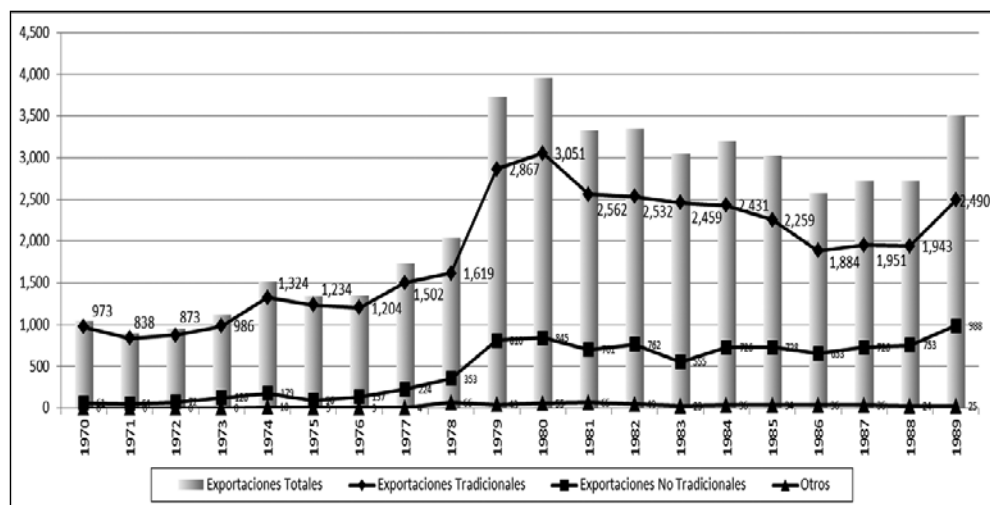
En cuanto a las exportaciones no tradicionales (que incluyen productos agropecuarios, pesqueros, textiles, maderas y papeles, químicos, minerales no metálicos, sidero-metalúrgicos, joyería, metalmecánicos y otros) a lo largo del periodo comprendido entre 1970 - 1989, también han crecido de manera importante al pasar de 61 millones de dólares en 1970 a 988 millones de dólares en el año 1989. Es decir, el valor de las exportaciones no tradicionales se ha multiplicado en más de dieciséis veces a lo largo del periodo de aplicación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones.

Del mismo modo, la evolución de las exportaciones de otros productos (constituídos por la venta de alimentos a naves extranjeras y la reparación de bienes de capital a las mismas), también se caracterizó por tener una tendencia ascendente durante la mayoría del periodo comprendido entre 1970 - 1989.

En efecto, en el cuadro 2 podemos observar que el valor de las exportaciones de otros productos se incrementó en 15 millones de dólares al pasar de 10 millones de dólares en 1974 (de los cuatro años anteriores no existe información) a 25 millones de dólares en 1989. Es decir, el valor de estas exportaciones se multiplicó por cinco veces al registrado en el año 1970.

En la siguiente figura se puede observar gráficamente la evolución de las exportaciones tradicionales, no tradicionales y de otros productos a lo largo del periodo comprendido entre los años 1970 - 1989. En ella se aprecia con claridad la evolución tanto en las exportaciones tradicionales, las no tradicionales y de la exportación de otros productos.

Figura 2
Composición de las exportaciones totales, 1970 - 1989



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

2.3 COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

En relación a la composición porcentual de las exportaciones totales, en el cuadro 3 se puede observar una tendencia decreciente de las exportaciones tradicionales en las exportaciones totales a lo largo del periodo comprendido entre los años 1970 - 1989. En efecto, en 1970 las exportaciones tradicionales representaban el 94.1% del total de las exportaciones, reduciéndose esta cifra a 71.1% del total de las exportaciones en 1989. Es decir, una reducción de 23 puntos porcentuales durante el periodo mencionado.

Cuadro 3
Composición porcentual de las exportaciones totales, 1970 - 1989

Año	Exportaciones tradicionales	Exportaciones no tradicionales	Otros	Exportaciones totales
1970	94.1	5.9	0	100.0
1971	94.3	5.7	0	100.0
1972	92.4	7.6	0	100.0
1973	88.7	11.3	0	100.0
1974	87.5	11.8	0.7	100.0
1975	92.4	7.2	0.4	100.0
1976	89.6	10.2	0.2	100.0
1977	86.8	12.9	0.3	100.0
1978	79.4	17.3	3.3	100.0
1979	77.0	21.8	1.2	100.0
1980	77.2	21.4	1.4	100.0
1981	76.9	21.1	1.9	100.0
1982	75.7	22.8	1.5	100.0
1983	80.9	18.3	0.8	100.0
1984	76.1	22.7	1.2	100.0
1985	74.8	24.1	1.1	100.0
1986	73.2	25.4	1.4	100.0
1987	71.9	26.8	1.3	100.0
1988	71.4	27.7	0.9	100.0
1989	71.1	28.2	0.7	100.0

Fuente: BCRP, INEI, PROMPERÚ

Elaboración: Propia

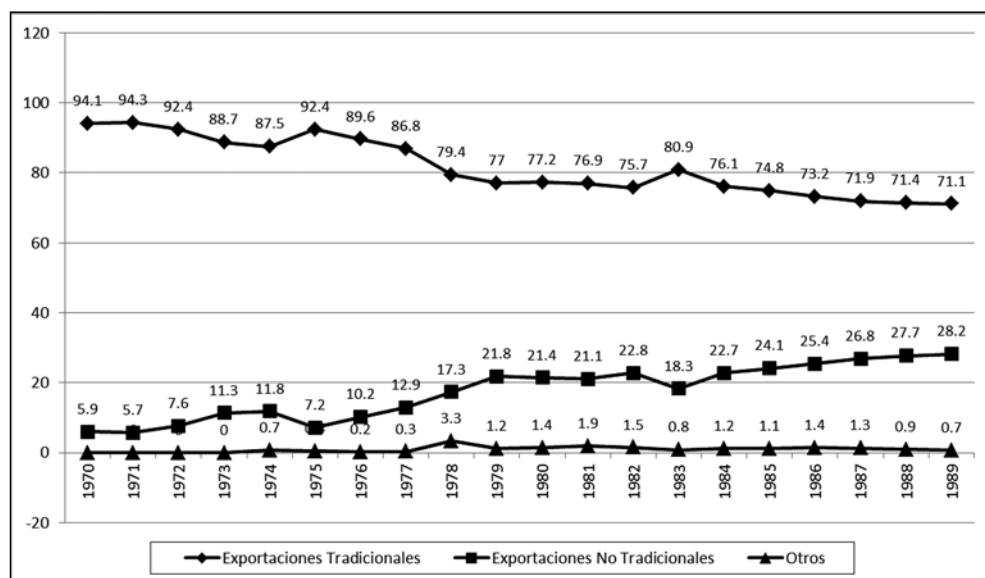
Por su parte, las exportaciones no tradicionales tuvieron una evolución ascendente a lo largo del periodo comprendido entre 1970 - 1989. Así, en 1970 estas exportaciones representaban el 5.9% del total de las exportaciones, incrementándose esta cifra a 28.2% en 1989. Es decir, las exportaciones no tradicionales de incrementaron en más de 22 puntos porcentuales durante el periodo de implementación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones.

En cuanto a las exportaciones de otros productos, en el cuadro 3 se puede observar con claridad que su participación en las exportaciones totales fue de 0.7% en 1974 (no hay información para los años anteriores) y 0.7% en 1989. Es decir, no hubo variación alguna, salvo en algunos años del periodo comprendido entre 1970 - 1989.

En la siguiente figura se observa de manera grafica la participación de las exportaciones tradicionales, no tradicionales y otras exportaciones en las

exportaciones totales durante el periodo de implementación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, lo cual complementa lo descrito en los acápites anteriores.

Figura 3
Composición porcentual de las exportaciones totales, 1970 - 1989



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

2.4 Tasa de crecimiento de las exportaciones tradicionales

En el cuadro 4 se puede apreciar que las exportaciones tradicionales se han incrementado en más de 155% en el periodo comprendido entre 1970 - 1989, lo cual significó un crecimiento promedio anual de 7.3%. Sin embargo, es importante destacar que la mayor tasa de crecimiento se dio durante la década de los setenta, cuya tasa de crecimiento promedio anual fue más de 15%, a diferencia de la década de los ochenta, cuya tasa de crecimiento promedio anual fue menos 0.7%. Es decir, las exportaciones tradicionales fueron más dinámicas a lo largo de la década de los setenta.

En general, este incremento importante de las exportaciones tradicionales, especialmente en los últimos años de la década de los setenta, es explicado principalmente, por el crecimiento temporal del sector minero con la entrada en operación de algunos grandes proyectos realizados por el Estado y por la evolución favorable de los precios internacionales de los principales productos de exportación tradicional.

Cuadro 4
Tasa de crecimiento de las exportaciones tradicionales, 1970 - 1989

Año	Monto (US\$)	Tasa de crecimiento	
		Anual	1970 - 1989
1970	973	16.4	
1971	838	-13.9	
1972	873	4.2	
1973	986	12.9	
1974	1,324	34.3	
1975	1,234	-6.8	
1976	1,204	-2.4	
1977	1,502	24.8	
1978	1,619	7.8	
1979	2,867	77.1	
1980	3,051	6.4	
1981	2,562	-16.0	
1982	2,532	-1.2	
1983	2,459	-2.9	
1984	2,431	-1.1	
1985	2,259	-7.1	
1986	1,884	-16.6	
1987	1,951	3.6	
1988	1,943	-0.4	
1989	2,490	28.2	155.9

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

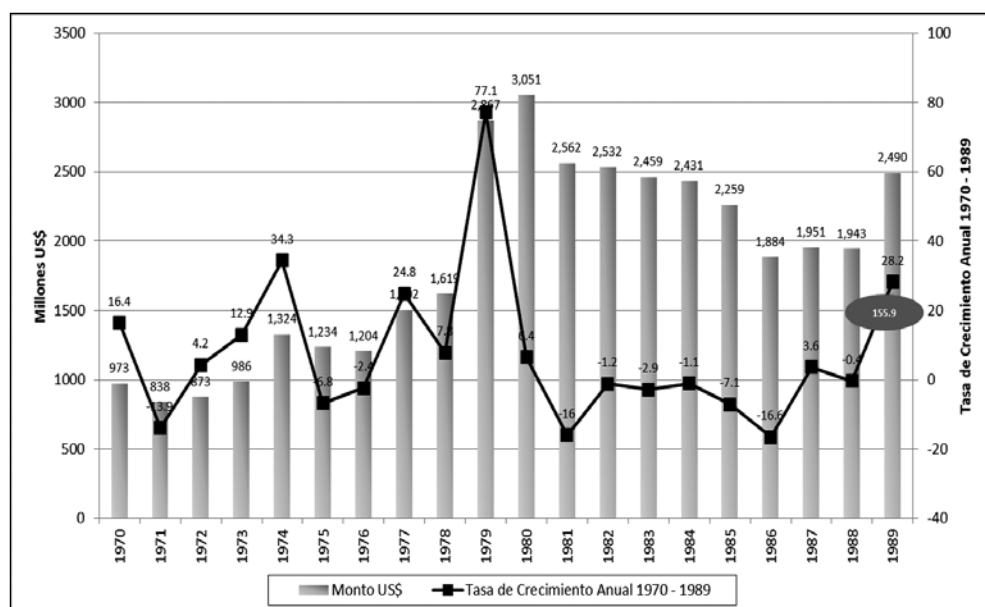
Por otro lado, en el cuadro anterior también se puede apreciar con claridad que la mayor tasa de crecimiento de exportación de los productos tradicionales se dio en el año 1979, al alcanzar una tasa de crecimiento de 77%, ocasionado fundamentalmente por el incremento de los precios internacionales de los principales productos primarios de exportación, incremento que continuó, aunque con menor ritmo, durante 1980 y el primer semestre de 1981.

En la siguiente figura se puede observar de manera gráfica la evolución del valor y la tasa de crecimiento, tanto anual como la tasa de crecimiento acumulado de las exportaciones tradicionales a lo largo del periodo comprendido entre los años 1970 - 1989, la cual nos permite tener una visión más amplia del análisis realizado en los acápites anteriores.

Por ejemplo, en ella se puede apreciar con mayor claridad la tendencia creciente y decreciente de las exportaciones tradicionales en el periodo

comprendido entre 1970 - 1989. Tendencia explicada por la profundización de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones en la primera mitad de la década de los setenta, por el intento fugaz de abrir la economía a fines de la década de los setenta y por el retorno a la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones a partir del año 1983.

Figura 4
Tasa de crecimiento de las exportaciones tradicionales, 1970 - 1989



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

2.5 TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

En el cuadro 5 se puede observar que en el periodo comprendido entre los años 1970 - 1989, el valor de las exportaciones no tradicionales (manufacturas primarias y no primarias²¹) se ha incrementado en más 1,519%, mostrando una tasa de crecimiento promedio anual de 23%. Es decir, estas exportaciones tuvieron un crecimiento importante a lo largo del periodo de industrialización por sustitución de importaciones, sobre todo en la década de los setenta, cuya tasa de crecimiento promedio anual fue superior al 42%.

21 En general, entre las manufacturas basadas en recursos primarios se encuentran las del azúcar, productos cárnicos, harina y aceite de pescado, refinación de metales no ferrosos y refinación de petróleo. Entre las manufacturas no tradicionales destacan la textil, maderas y papel, química, sidero-metalúrgica y metal mecánica.

Cuadro 5
Tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales, 1970 - 1989

Año	Monto	Tasa de crecimiento	
		Anual	1970 - 1989
1970	61	38.6	
1971	51	-16.4	
1972	72	41.2	
1973	126	75.0	
1974	179	42.1	
1975	96	-46.4	
1976	137	42.7	
1977	224	63.5	
1978	353	57.6	
1979	810	129.5	
1980	845	4.3	
1981	701	-17.4	
1982	762	8.7	
1983	555	-27.2	
1984	726	30.8	
1985	728	0.3	
1986	653	-10.3	
1987	726	11.2	
1988	753	3.7	
1989	988	31.2	1,519.7

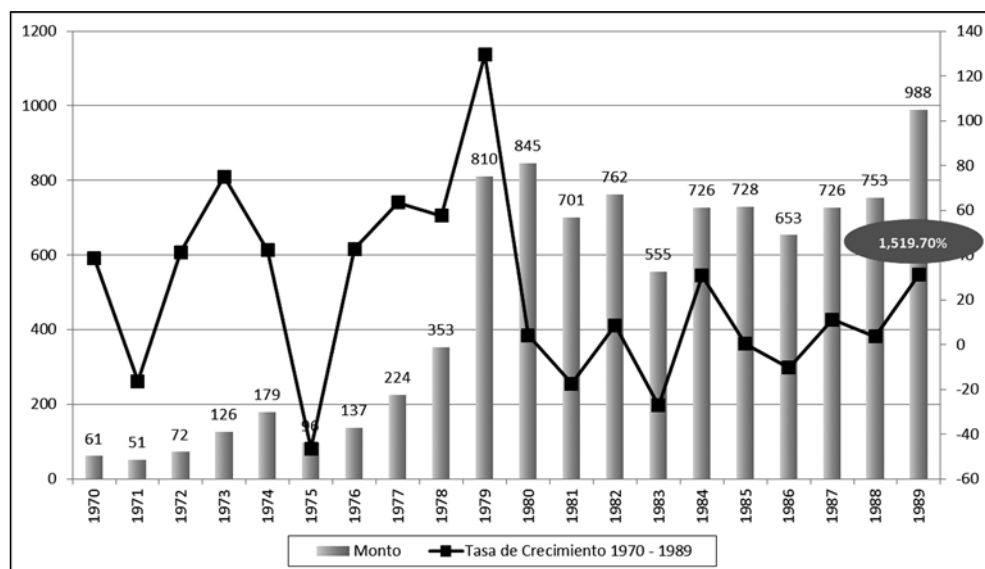
Fuente: BCRP, INEI, PROMPERÚ
Elaboración: Propia

De igual manera, en el cuadro anterior se puede apreciar que la mayor tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales en el periodo de vigencia de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones se dio en el año 1979, al alcanzar una tasa de crecimiento de casi 130%. Este crecimiento significativo de estas exportaciones es explicado fundamentalmente por las políticas de promoción de exportaciones no tradicionales implementadas a partir de 1978 y por algunas medidas orientadas a liberalizar las importaciones implementadas a principios de 1979²².

22 En 1978 se promulgó una nueva ley de promoción de exportaciones no tradicionales (D. L. N.º 22342) que otorgaba una serie de subsidios a las exportaciones no manufactureras, como el CERTEX y crédito barato, mientras que al mismo tiempo, se gravan las exportaciones de productos básicos. Asimismo, el arancel máximo fue reducido de 355% a 155% y el arancel promedio disminuyó de 60% a 40%. Es decir, se intentó promocionar las exportaciones y liberalizar las importaciones.

En la siguiente figura se muestra gráficamente la evolución de la tasa de crecimiento y del valor de las exportaciones no tradicionales (conformado por manufacturas primarias y no primarias). En ella se puede observar con claridad la presencia de continuas expansiones y contracciones a lo largo del periodo comprendido entre 1970 - 1989, complementando de esta manera el análisis descrito en los párrafos anteriores.

Figura 5
Tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales, 1970 - 1989



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

2.6 EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES

Durante el periodo de implementación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, las importaciones totales del Perú se han incrementado en 226.7%, registrando un ritmo promedio anual de crecimiento de 9.8%²³. En términos de valor, tal como se puede observar en el cuadro 6, las importaciones totales se incrementaron en 1,587 millones de dólares, al pasar de 700 millones de dólares en 1970 a 2,287 millones de dólares en 1989.

²³ En cuanto a las importaciones según su uso o destino económico, durante el periodo comprendido entre los años 1970 - 1989, mostraron un escaso dinamismo, reflejo del escaso crecimiento que experimentó la economía peruana y de los "sobrecostos" que las políticas proteccionistas le impusieron al resto de actividades económicas y a los consumidores para promover, sin éxito, el crecimiento de la industria local.

Dicho de otra manera, las importaciones peruanas a lo largo de este periodo crecieron en 3.3 veces al valor registrado en 1970.

Cuadro 6
Evolución de las importaciones totales, 1970 - 1989
(En millones de US\$)

Año	Importaciones US\$	Tasa de crecimiento	
		Anual	1970 - 1989
1970	700	6.2	
1971	730	4.3	
1972	812	11.2	
1973	1,033	27.2	
1974	1,908	84.7	
1975	2,427	27.2	
1976	2,016	-16.9	
1977	2,148	6.5	
1978	1,668	-22.3	
1979	1,954	17.1	
1980	3,090	58.1	
1981	3,802	23.0	
1982	3,721	-2.1	
1983	2,722	-26.8	
1984	2,166	-20.4	
1985	1,823	-15.8	
1986	2,649	45.3	
1987	3,215	21.4	
1988	2,865	-10.9	
1989	2,287	-20.2	226.7

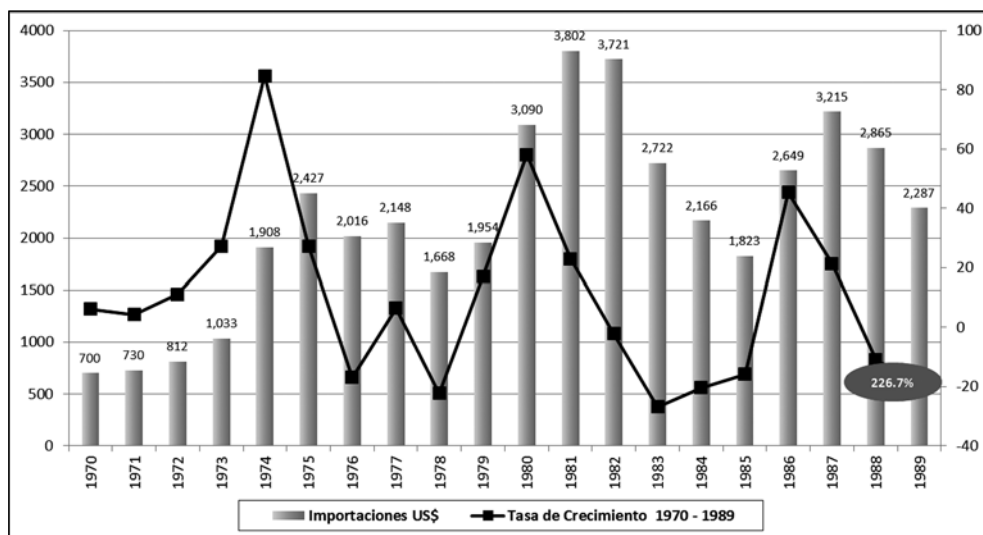
Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

De igual manera, en el cuadro anterior también se puede apreciar que la mayor tasa de crecimiento de las importaciones totales durante el periodo de implementación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones se dio en el año 1974, al alcanzar una tasa de crecimiento de casi 85%. Este incremento de las importaciones es explicado en buena parte por el aumento de las importaciones de insumos y de bienes de capital que no se producían en el País. Es decir, durante el periodo de sustitución de importaciones la mayor protección era otorgada a los productos de consumo duradero y no duradero y, en menor medida, a los insumos, bienes intermedios y de capital.

En la siguiente figura se presenta de manera gráfica la evolución de las importaciones peruanas, en términos de valor y de crecimiento, tanto anual como acumulado, en el periodo comprendido entre los años 1970 - 1989. En ella se puede apreciar claramente la presencia de expansiones y contracciones a lo largo de dicho periodo, lo que permite tener una mejor comprensión de la situación descrita en los párrafos anteriores.

Figura 6
Evolución de las importaciones totales, 1970 - 1989



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

2.7 TAMAÑO DEL COMERCIO EXTERIOR

El tamaño del comercio exterior, entendido como la suma del valor de las exportaciones e importaciones totales de un país en el mismo periodo, se ha incrementado en 233.9% en el periodo de vigencia de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento de 10%. En términos de valor el comercio exterior se incrementó en 4,056 millones de dólares al pasar de sumar 1,734 millones de dólares en 1970 a 5,790 millones de dólares en 1989, tal como se puede observar en el siguiente cuadro²⁴.

24 En líneas generales, la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, a lo largo del proceso de su implementación, redujo la importancia del comercio exterior en la economía peruana, generando de esta manera elevados “sobrecostos” a la inversión y a la actividad económica y, afectando el bienestar de los consumidores.

Cuadro 7
Tamaño del comercio exterior, 1970 - 1989
(En millones de US\$)

Año	Exportaciones	Importaciones	Tamaño del comercio ext.	Tasa de crecimiento anual	Tasa de crecimiento 1970 - 1989
1970	1,034	700	1,734	12.7	
1971	889	730	1,619	4.3	
1972	945	812	1,757	11.2	
1973	1,112	1,033	2,145	27.2	
1974	1,513	1,908	3,421	84.7	
1975	1,335	2,427	3,762	27.2	
1976	1,344	2,016	3,360	-16.9	
1977	1,730	2,148	3,878	6.5	
1978	2,038	1,668	3,706	-22.3	
1979	3,719	1,954	5,673	17.1	
1980	3,951	3,090	7,041	58.1	
1981	3,328	3,802	7,130	23.0	
1982	3,343	3,721	7,064	-2.1	
1983	3,036	2,722	5,758	-26.8	
1984	3,193	2,166	5,359	-20.4	
1985	3,021	1,823	4,844	-15.8	
1986	2,573	2,649	5,222	45.3	
1987	2,713	3,215	5,928	21.4	
1988	2,720	2,865	5,405	-16.5	
1989	3,503	2,287	5,790	-14.8	233.9

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

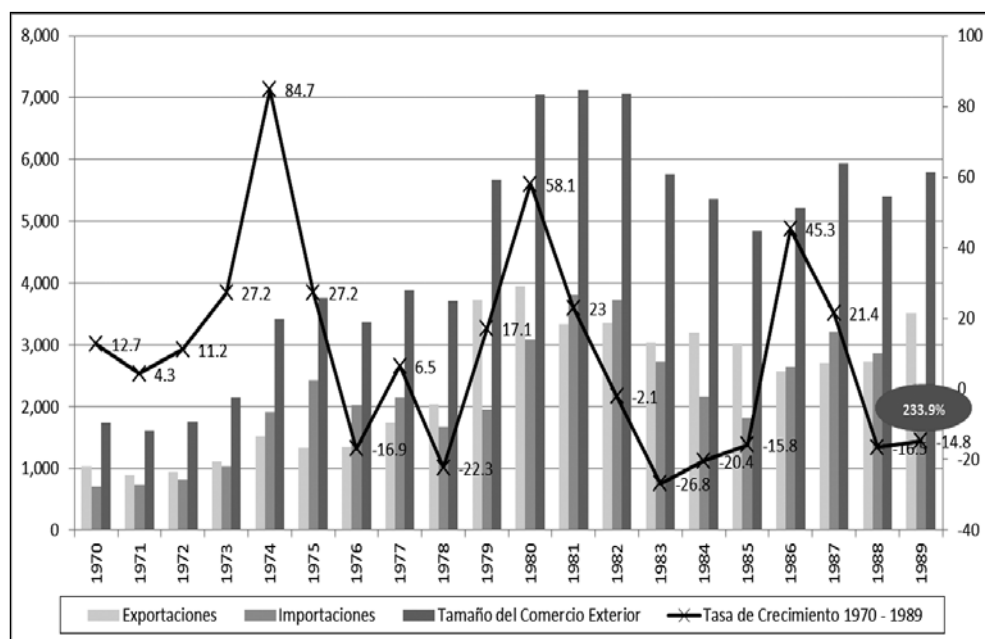
Elaboración: Propia

En cuanto a su composición porcentual, en el año 1970 el comercio exterior del Perú estaba compuesto en un 59.6% por exportaciones y en un 40.4% por importaciones. Por su parte, en el año 1989 se componía en un 60.5% por exportaciones y en un 39.5% por importaciones. Es decir, un incremento de 0.9% en las exportaciones totales y también una disminución de 0.9% en las importaciones totales entre 1970 - 1989, periodo de implementación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones.

En la siguiente figura se puede apreciar gráficamente la evolución del tamaño del comercio exterior peruano a lo largo del periodo de vigencia de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones. En ella

se puede apreciar con mayor precisión la evolución del valor del tamaño del comercio exterior y las tasas de crecimiento, tanto anual como acumulada, complementando de esta manera el análisis realizado anteriormente.

Figura 7
Tamaño del comercio exterior, 1970 - 1989



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

2.8 BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial, entendida como la diferencia entre las exportaciones e importaciones de bienes de un país²⁵, ha tenido una evolución oscilante a lo largo del periodo comprendido entre los años 1970 - 1989. En efecto, luego de haber obtenido un superávit en los cuatro primeros años de la década de los setenta, a partir de 1974 se obtuvieron sistemáticos déficits comerciales. El pico más alto de esta tendencia se dio en el año 1975, cuando se alcanzó un déficit de 1,092 millones de dólares, para luego reducirse a 502 y 145 millones de dólares en 1987 y 1988, respectivamente, tal como se puede observar en el siguiente cuadro.

²⁵ El resultado puede ser déficit comercial, en el que las importaciones superan a las exportaciones o superávit comercial, en el que las exportaciones superan a las importaciones, también llamadas exportaciones netas.

Cuadro 8
Balanza comercial, 1970 - 1989
(En millones de US\$)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1970	1,034	700	334
1971	889	730	159
1972	945	812	133
1973	1,112	1,033	79
1974	1,513	1,908	-395
1975	1,335	2,427	-1,092
1976	1,344	2,016	-672
1977	1,730	2,148	-418
1978	2,038	1,668	370
1979	3,719	1,954	1,765
1980	3,951	3,090	861
1981	3,328	3,802	-474
1982	3,343	3,721	-378
1983	3,036	2,722	314
1984	3,193	2,166	1,027
1985	3,021	1,823	1,194
1986	2,573	2,649	-76
1987	2,713	3,215	-502
1988	2,720	2,865	-145
1989	3,503	2,287	1,216

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

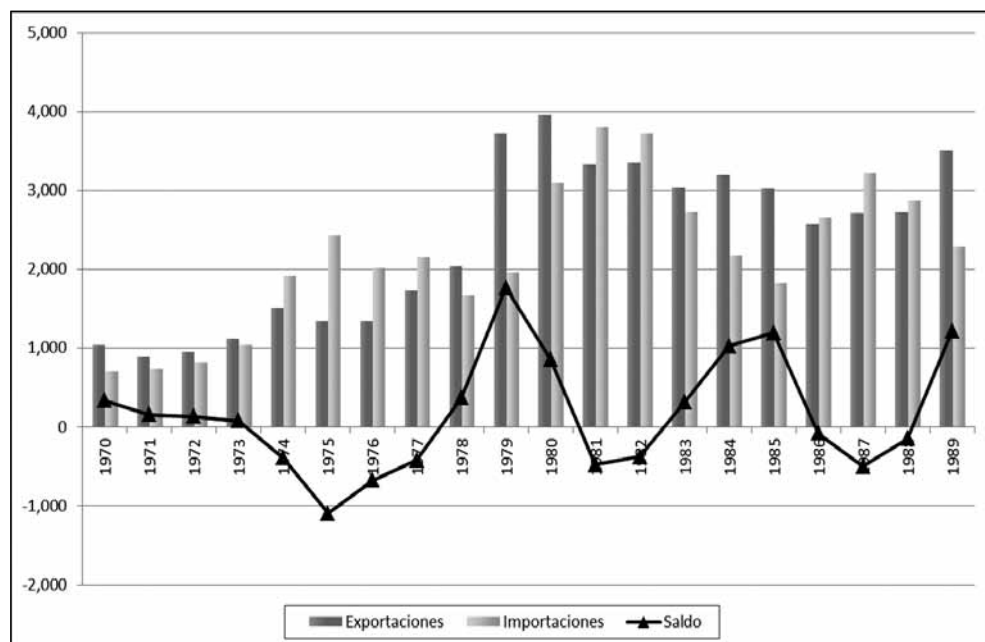
Elaboración: Propia

Sin embargo, durante el último año de vigencia de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, la balanza comercial del Perú fue crecientemente superavitaria, en relación a los años anteriores que fueron mayormente deficitarios, como resultado de un crecimiento mayor de las exportaciones con relación a las importaciones. En efecto, tal como se observa en el cuadro anterior, en 1989 el saldo comercial fue de 1,216 millones de dólares, debido principalmente a los elevados aranceles y a la fuerte recesión por la que atravesaba la economía peruana a fines de la década de los ochenta.

Por último, en la siguiente figura se presenta la evolución de la balanza comercial en el periodo comprendido entre los años de ejecución de la estrategia industrialización por sustitución de importaciones. En ella se puede apreciar gráficamente la tendencia creciente y decreciente del saldo comercial

tanto en la década de los setenta como de los ochenta, complementando de esta manera el análisis descrito en los acápites anteriores.

Figura 8
Balanza comercial, 1970 - 1989



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

2.9 EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO (PBI)

Durante el periodo de vigencia de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, el producto bruto interno (PBI), que representa el valor de los bienes y servicios finales que se producen en la economía de un país durante un año, se ha incrementado en 342.9%, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento en más de 10%²⁶. En términos de valor, en el cuadro 9 se puede observar que el producto bruto interno se incrementó en 24,803 millones de dólares, al pasar de 7,234 millones de dólares en 1970 a 32,037 millones de dólares en el año 1989. Es decir, se ha incrementado en más de cuatro veces a lo largo del periodo comprendido entre los años 1970 - 1989.

²⁶ En el campo del análisis macroeconómico y de la comprensión de la realidad económica, se concibe al producto bruto interno (PBI) como el indicador más importante y completo del desempeño de la economía por su capacidad de sintetizar, representar y explicar el comportamiento de la actividad productiva del País.

Cuadro 9
Evolución del producto bruto interno, 1970 - 1989
(En millones de US\$)

Año	PBI	Tasa de crecimiento	
		Anual	1970 - 1989
1970	7,234	-	
1971	8,070	11.6	
1972	8,946	10.9	
1973	10,704	19.7	
1974	13,492	26.0	
1975	16,482	22.2	
1976	15,702	-4.7	
1977	14,173	-9.7	
1978	12,161	-14.2	
1979	15,332	26.1	
1980	20,636	34.6	
1981	24,840	20.4	
1982	24,921	0.3	
1983	19,680	-21.0	
1984	19,938	1.3	
1985	16,881	-15.3	
1986	24,793	46.9	
1987	36,274	46.3	
1988	23,585	-35.0	
1989	32,037	35.8	342.9

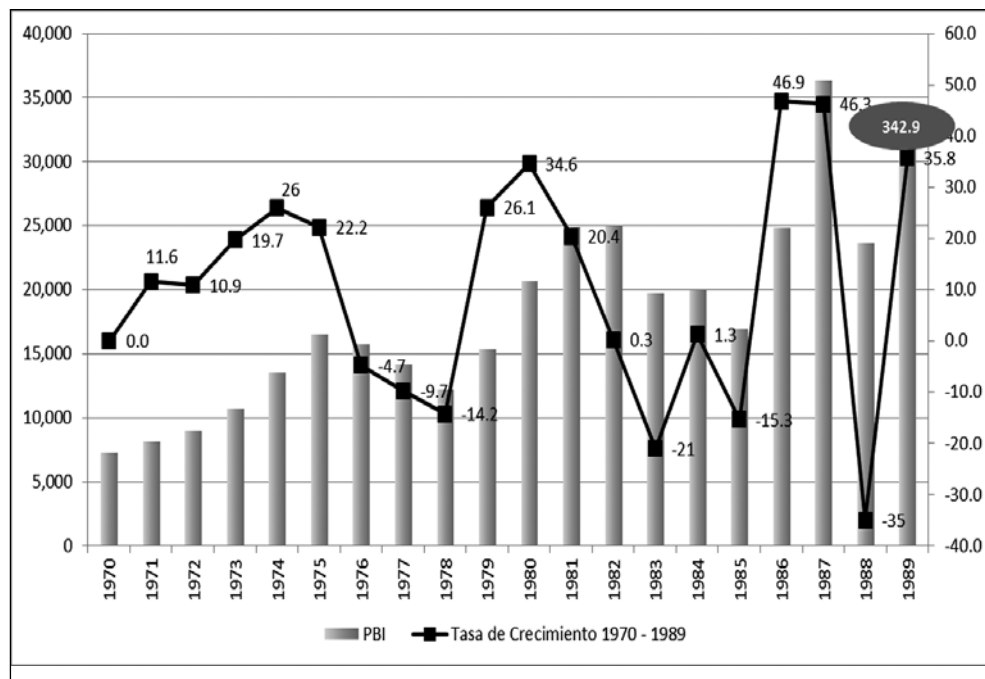
Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

Por otro lado, en el cuadro anterior también se puede observar que la mayor tasa de crecimiento del producto bruto interno, a lo largo del periodo de industrialización por sustitución de importaciones, se dio en 1986 y 1987, años en los cuales las tasas de crecimiento fueron de 46.9% y 46.3%, respectivamente. Estos resultados favorables experimentados durante estos años son explicados fundamentalmente por los efectos de las políticas heterodoxas (políticas fiscales y monetarias expansivas) que se aplicaron a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta.

En la siguiente figura se puede observar gráficamente la evolución del producto bruto interno, tanto en términos de valor y de tasa de crecimiento acumulado, a lo largo del periodo comprendido entre los años 1970 hasta 1989. En ella se puede observar con claridad la presencia de contracciones y

expansiones en la evolución del producto bruto interno a lo largo del periodo de industrialización por sustitución de importaciones, lo cual nos proporciona una visión más amplia de los resultados descritos en los acápites anteriores.

Figura 9
Evolución del producto bruto interno, 1970 - 1989



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

2.10 EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO PER CÁPITA

El producto bruto interno per cápita, resultante de dividir el producto bruto interno total de cada año entre el número total de habitantes de un país, se ha incrementado en 174.3% en el periodo comprendido entre 1970 - 1989, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento de 7.8%. En términos de valor, tal como se puede observar en el cuadro 10, el producto bruto interno per cápita se incrementó en 955 dólares, al pasar de 548 dólares en 1970 a 1,503 dólares en el año 1989. Es decir, el producto bruto interno per cápita, se ha incrementado en casi tres veces a lo largo del periodo de industrialización por sustitución de importaciones.

Cuadro 10
Producto bruto interno per cápita, 1970 - 1989
(En millones de US\$)

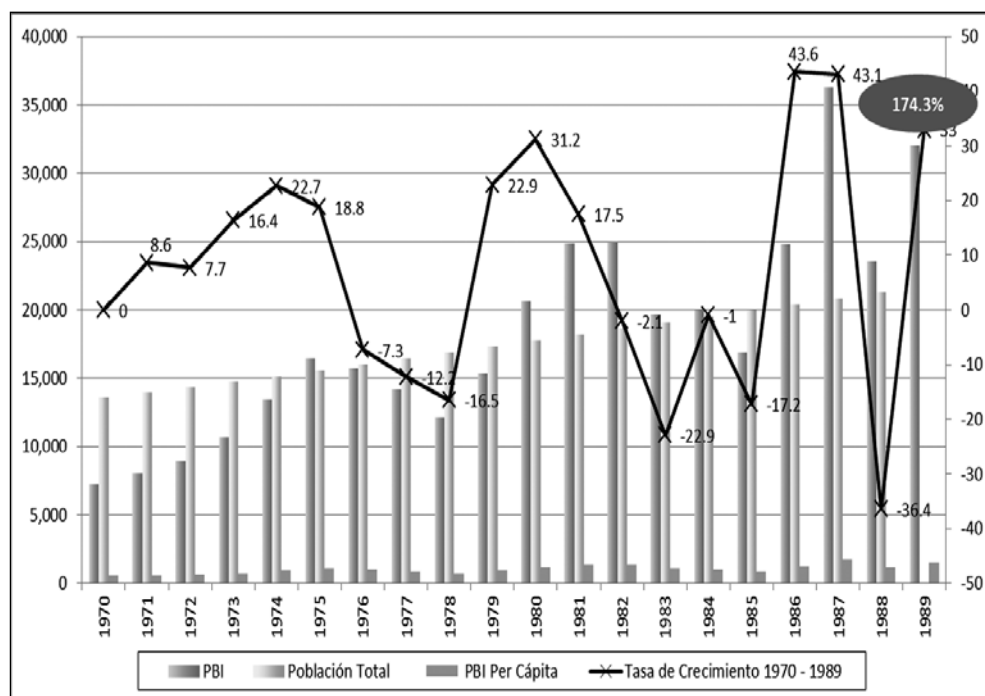
Año	Total PBI	Población total	PBI per cápita	Tasa de crec. anual	Tasa de crec. 1970 - 1989
1970	7,234	13,193	548	-	
1971	8,070	13,568	595	8.6	
1972	8,946	13,953	641	7.7	
1973	10,704	14,348	746	16.4	
1974	13,492	14,751	915	22.7	
1975	16,482	15,161	1,087	18.8	
1976	15,702	15,581	1,008	-7.3	
1977	14,173	16,011	885	-12.2	
1978	12,161	16,447	739	-16.5	
1979	15,332	16,887	908	22.9	
1980	20,636	17,324	1,191	31.2	
1981	24,840	17,760	1,399	17.5	
1982	24,921	18,197	1,370	-2.1	
1983	19,680	18,636	1,056	-22.9	
1984	19,938	19,076	1,045	-1.0	
1985	16,881	19,519	865	-17.2	
1986	24,793	19,966	1,242	43.6	
1987	36,274	20,417	1,777	43.1	
1988	23,585	20,870	1,130	-36.4	
1989	32,037	21,320	1,503	33.0	174.3

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

En términos generales, la evolución del producto bruto interno per cápita ha sido ascendente en la mayoría del periodo de vigencia de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, no obstante con algunas caídas, sobre todo en la década de los ochenta. La mayor tasa de crecimiento de este indicador se dio en los años 1986 y 1987, al alcanzar tasas de crecimiento de 43.6% y 43.1%, respectivamente. Siendo el año de 1972 el de menor crecimiento del producto bruto interno per cápita, en que creció casi 8%.

En la siguiente figura se puede observar gráficamente la tendencia creciente y decreciente en la evolución del producto bruto interno per cápita, tanto en términos de valor y de tasa de crecimiento acumulado, a lo largo del periodo comprendido entre los años 1970 hasta 1989, complementando de esta manera el análisis realizado en los párrafos anteriores.

Figura 10
Producto bruto interno per cápita, 1970 - 1989



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

2.11 PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES EN EL PBI

La participación de las exportaciones totales en el producto bruto interno (PBI) se ha reducido de manera importante a lo largo del periodo comprendido entre los años 1970 - 1989. Efectivamente, en el año de 1970 el producto bruto interno fue de 7,234 millones de dólares y las exportaciones totales de 1,034 millones, representando el 14.3%, mientras que en el año de 1989, el producto bruto interno fue de 32,037 millones de dólares y las exportaciones totales alcanzaron la cifra de 3,503 millones de dólares, representando el 10.9%. Es decir, una reducción de 3.4% a lo largo de la implementación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, tal como se puede observar en el siguiente cuadro.

Cuadro 11
Participación de las exportaciones totales / PBI, 1970 - 1989
(En millones de US\$)

Año	Exportaciones totales	Producto bruto interno	Participación (%)
1970	1,034	7,234	14.3
1971	889	8,070	11.0
1972	945	8,946	10.6
1973	1,112	10,704	10.4
1974	1,513	13,492	11.2
1975	1,335	16,482	8.1
1976	1,344	15,702	8.6
1977	1,730	14,173	12.2
1978	2,038	12,161	16.8
1979	3,719	15,332	24.3
1980	3,951	20,636	19.1
1981	3,328	24,840	13.4
1982	3,343	24,921	13.4
1983	3,036	19,680	15.4
1984	3,193	19,938	16.0
1985	3,021	16,881	17.9
1986	2,573	24,793	10.4
1987	2,713	36,274	7.5
1988	2,720	23,585	11.6
1989	3,503	32,037	10.9

Fuente: FMI, BCRP, SUNAT

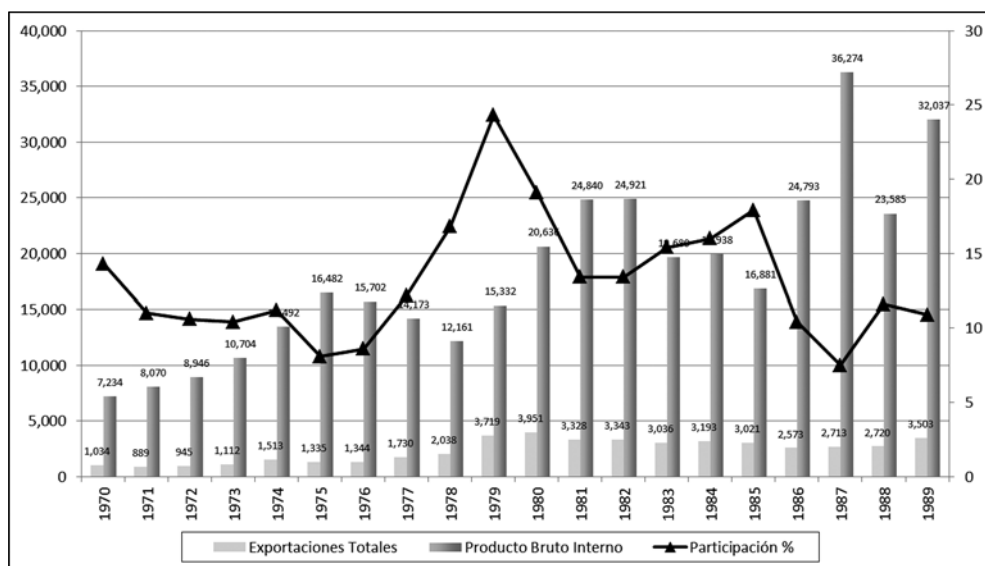
Elaboración: Propia

Es decir, la participación porcentual de las exportaciones totales en el producto bruto interno a lo largo del periodo comprendido entre los años 1970 - 1989, se ha reducido en más de tres puntos porcentuales al pasar de 14.3% en 1970 a 10.9% en 1989. Asimismo, como se puede observar en el cuadro anterior, la mayor participación de las exportaciones totales en el producto bruto interno se dio en 1979, cuya participación en ese año fue de 24.3%, en tanto que la menor participación se registró en 1987, con más de 7% de participación²⁷.

²⁷ El desempeño de las exportaciones en términos de producto bruto interno (PBI) fue particularmente pobre durante los años de profundización de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, alcanzando solo una participación de 8.1% y 7.5% en 1975 y 1987, respectivamente.

En la siguiente figura se puede observar gráficamente la evolución de la participación de las exportaciones totales en el producto bruto interno, tanto en términos de valor y porcentual. En ella podemos observar que la participación porcentual de las exportaciones totales en el producto bruto interno se ha reducido en forma sostenida a lo largo del periodo comprendido entre los años 1970 - 1989, salvo pequeños incrementos en algunos años de dicho periodo, complementando de esta manera el análisis descrito anteriormente.

Figura 11
Participación de las exportaciones totales / PBI,
1970 - 1989



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

2.12 PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES EN EL PBI

La participación de las exportaciones tradicionales en el producto bruto interno también se ha reducido de manera importante a lo largo del periodo comprendido entre los años 1970 - 1989. Efectivamente, en el año 1970 el producto bruto interno fue de 7,234 millones de dólares y las exportaciones tradicionales 973 millones, representando el 13.5%, mientras que el año 1989, el producto bruto interno fue de 32,037 millones de dólares y las exportaciones tradicionales fueron de 2,490 millones, representando el 7.8%. Es decir, una reducción de 5.7%, tal como se puede observar en el siguiente cuadro.

Cuadro 12
Participación de las exportaciones tradicionales / PBI, 1970 - 1989
(En millones de US\$)

Año	Exportaciones tradicionales	Producto bruto interno	Participación (%)
1970	973	7,234	13.5
1971	838	8,070	10.4
1972	873	8,946	9.8
1973	986	10,704	9.2
1974	1,324	13,492	9.8
1975	1,234	16,482	7.5
1976	1,204	15,702	7.7
1977	1,502	14,173	10.6
1978	1,619	12,161	13.3
1979	2,867	15,332	18.7
1980	3,051	20,636	14.8
1981	2,562	24,840	10.3
1982	2,532	24,921	10.2
1983	2,459	19,680	12.5
1984	2,431	19,938	12.2
1985	2,259	16,881	13.4
1986	1,884	24,793	7.6
1987	1,951	36,274	5.4
1988	1,943	23,585	8.2
1989	2,490	32,037	7.8

Fuente: FMI, BCRP, SUNAT

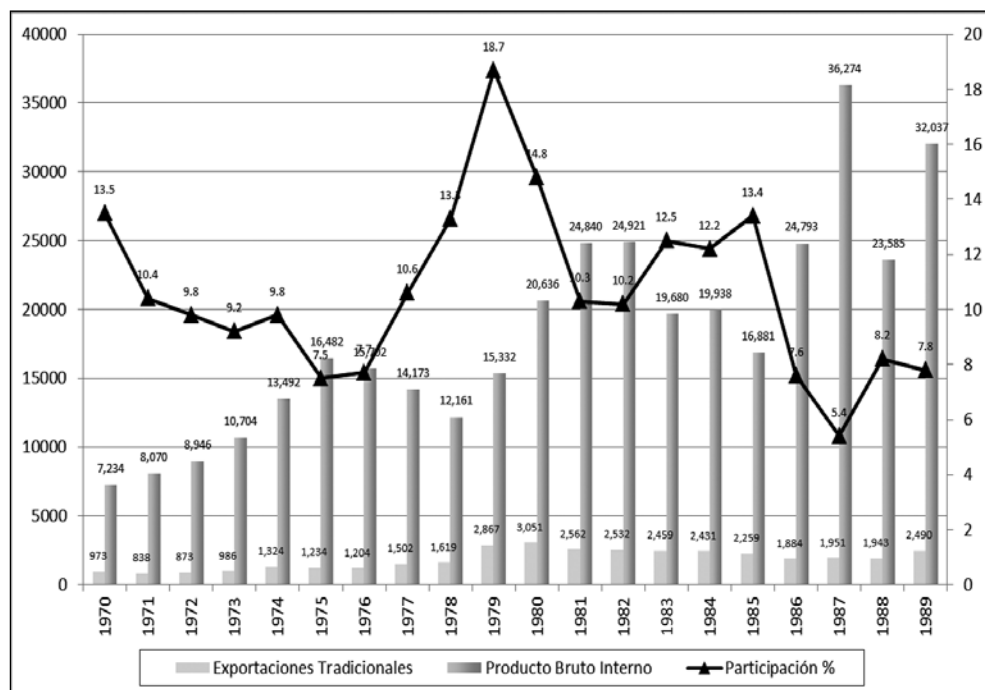
Elaboración: Propia

Es decir, en el periodo comprendido entre los años 1970 - 1989, la participación de las exportaciones tradicionales en el producto bruto interno total se ha reducido en casi seis puntos porcentuales al pasar de 13.5% en 1970 a 7.8% en 1989. Asimismo, en el cuadro anterior se puede observar que al igual que en las exportaciones totales, la mayor participación de las exportaciones tradicionales en el producto bruto interno se produjo en 1979, cuya participación fue de 18.7%, en tanto que la menor se registro en 1987, con una participación de más de 5%.

Por último, en la figura 12 se presenta gráficamente la evolución de la participación de las exportaciones tradicionales en el producto bruto interno, tanto en términos de valor y porcentual, a lo largo del periodo comprendido entre los años 1979 hasta 1989. En ella se puede observar la tendencia creciente

y decreciente de la participación de estas exportaciones en el producto bruto interno a lo largo del periodo de implementación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, lo cual complementa lo explicado en los párrafos anteriores.

Figura 12
Participación de las exportaciones tradicionales / PBI, 1990 - 2009



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

2.13 PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN EL PBI

A lo largo del periodo de implementación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, la participación de las exportaciones no tradicionales en el producto bruto interno total ha experimentado un crecimiento moderado. En efecto, en 1970 el producto bruto interno fue de 7,234 millones de dólares y las exportaciones no tradicionales 61 millones de dólares, representando el 0.8%, mientras que en el año de 1989 el producto bruto interno fue de 32,037 millones de dólares y las exportaciones no tradicionales fueron de 988 millones de dólares, representando el 3.1%, tal como se puede observar en el siguiente cuadro.

Cuadro 13
Participación de las exportaciones no tradicionales / PBI, 1970 - 1989
(En millones de US\$)

Año	Exportaciones no tradicionales	Producto bruto interno	Participación (%)
1970	61	7,234	0.8
1971	51	8,070	0.6
1972	72	8,946	0.8
1973	126	10,704	1.2
1974	179	13,492	1.3
1975	96	16,482	0.6
1976	137	15,702	0.9
1977	224	14,173	1.6
1978	353	12,161	2.9
1979	810	15,332	5.3
1980	845	20,636	4.1
1981	701	24,840	2.8
1982	762	24,921	3.1
1983	555	19,680	2.8
1984	726	19,938	3.8
1985	728	16,881	4.3
1986	653	24,793	2.6
1987	726	36,274	2.0
1988	753	23,585	3.2
1989	988	32,037	3.1

Fuente: FMI, BCRP, SUNAT

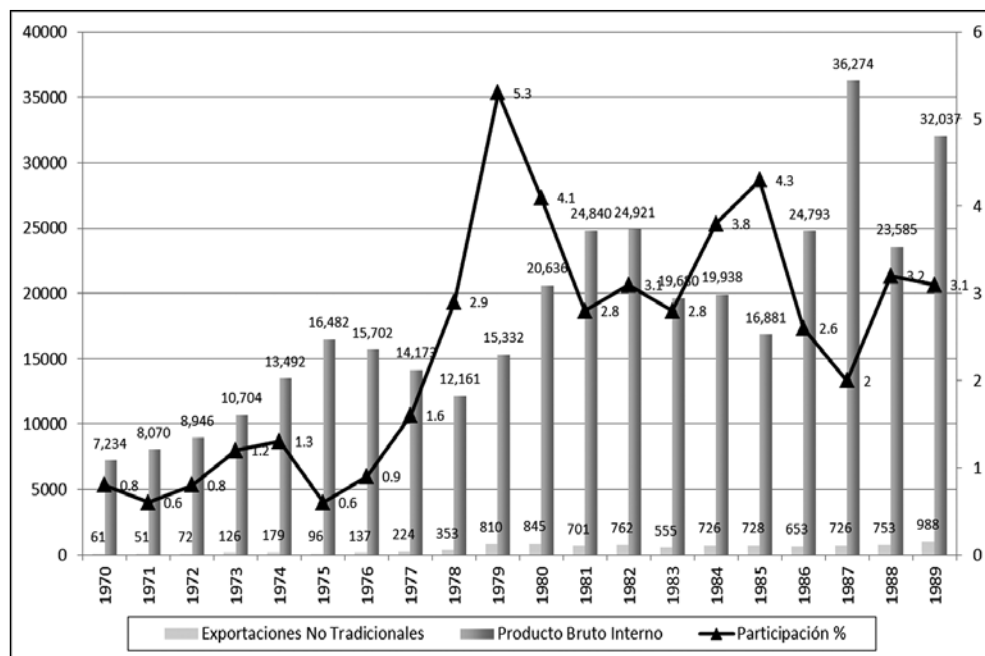
Elaboración: Propia

Dicho de otra manera, en el periodo comprendido entre 1970 - 1989, la participación de las exportaciones no tradicionales en el producto bruto interno total se ha incrementado en más de dos puntos porcentuales al pasar de 0.8% en 1970 a 3.1% en 1989, claro está con un producto bruto interno relativamente moderado. Además, en el cuadro anterior se puede apreciar, que la mayor participación de estas exportaciones en el producto bruto interno también se produjo en 1979, cuya participación fue de 5.3%, en tanto que la menor participación se registró en 1971 y 1975, con una participación de 0.6% en ambos años.

Adicionalmente, en la siguiente figura se puede observar gráficamente la evolución de la participación de las exportaciones no tradicionales, bienes que si tienen valor agregado, en el producto bruto interno total a lo largo del

periodo de vigencia de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones. En ella se puede observar claramente las etapas de expansión y contracción ocurridas a lo largo del periodo de estudio, lo cual complementa lo descrito en los párrafos anteriores.

Figura 13
Participación de las exportaciones no tradicionales / PBI, 1970 - 1989



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

2.14 PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES EN EL PBI

En términos de producto bruto interno, las importaciones totales del Perú han mostrado un crecimiento importante en a lo largo del periodo comprendido entre los años 1970 - 1988 y una ligera reducción en 1989, tal como se observa en el cuadro 14. En efecto, en 1970 el producto bruto interno fue de 7,234 millones de dólares y las importaciones totales de 700 millones de dólares, representando el 9.7%, mientras que en el año 1988, el producto bruto interno fue de 32,585 millones de dólares y las importaciones de 2,865 millones de dólares, representando el 12.1% y en 1989 el producto bruto interno fue de 32,037 millones de dólares y las importaciones de 2,287 millones de dólares, representando el 7.1%.

Cuadro 14
Participación de las importaciones totales / PBI, 1970 - 1989
(En millones de US\$)

Año	Importaciones totales	Producto bruto interno	Participación (%)
1970	700	7,234	9.7
1971	730	8,070	9.0
1972	812	8,946	9.1
1973	1,033	10,704	9.7
1974	1,908	13,492	14.1
1975	2,427	16,482	14.7
1976	2,016	15,702	12.8
1977	2,148	14,173	15.2
1978	1,668	12,161	13.7
1979	1,954	15,332	12.7
1980	3,090	20,636	14.9
1981	3,802	24,840	15.3
1982	3,721	24,921	14.9
1983	2,722	19,680	13.8
1984	2,166	19,938	10.9
1985	1,823	16,881	10.8
1986	2,649	24,793	10.7
1987	3,215	36,274	8.9
1988	2,865	23,585	12.1
1989	2,287	32,037	7.1

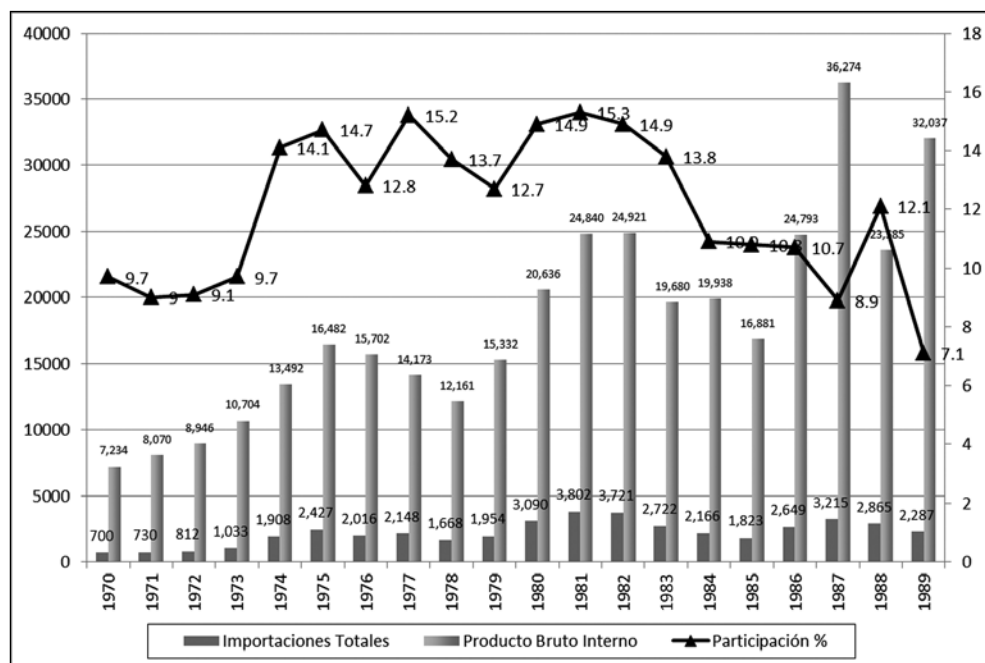
Fuente: FMI, BCRP, SUNAT

Elaboración: Propia

Dicho de otra manera, en el periodo comprendido entre 1970 - 1988, la participación de las importaciones totales en el producto bruto interno se incrementaron en un poco más de dos puntos porcentuales al pasar de 9.7% en 1970 a 12.1% en 1988. Sin embargo, la participación de las importaciones totales en el producto bruto interno se redujo en cinco puntos porcentuales en 1989, cuya tasa de participación en ese año fue de 7.1%. En general, desde 1970 hasta 1989 las importaciones totales disminuyeron su participación en más de dos puntos porcentuales del producto bruto interno.

Finalmente, en la siguiente figura se muestra gráficamente la evolución, tanto en términos de valor y porcentual, de la participación de las importaciones totales, en el producto bruto interno a lo largo del periodo comprendido entre los años 1970 - 1989. En ella se puede apreciar la tendencia creciente y decreciente a lo largo de este periodo, proporcionándonos una visión más amplia de lo explicado en los párrafos anteriores.

Figura 14
Participación de las importaciones totales / PBI, 1970 - 1989



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

2.15 ÍNDICE DE APERTURA COMERCIAL

El indicador que usualmente se utiliza para conocer el grado de inserción de la economía de un país en los mercados internacionales, es el índice de apertura comercial (IAC) que se construye sumando el valor de las exportaciones y de las importaciones totales de un país y dividiendo el resultado entre el producto bruto interno total (PBI); en otras palabras, es una evaluación de la magnitud del comercio exterior respecto al producto del periodo correspondiente, que permite apreciar cuánto de lo producido y demandado por ese país tiene su justificación más allá de sus fronteras.

En ese sentido, para conocer el grado de inserción de la economía peruana en los mercados internacionales, a lo largo del periodo de implementación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, se presenta en el siguiente cuadro la evolución del índice de apertura comercial del Perú, magnitud que se utiliza como indicador de la influencia del crecimiento del comercio exterior sobre el crecimiento del producto bruto interno.

Cuadro 15
Índice de apertura comercial, 1970 - 1989
(En términos porcentuales)

Año	Exportaciones	Importaciones	Producto bruto interno	Índice de apertura comercial
1970	1,034	700	7,234	23.9
1971	889	730	8,070	20.1
1972	945	812	8,946	19.6
1973	1,112	1,033	10,704	20.0
1974	1,513	1,908	13,492	25.4
1975	1,335	2,427	16,482	22.8
1976	1,344	2,016	15,702	21.4
1977	1,730	2,148	14,173	27.4
1978	2,038	1,668	12,161	30.5
1979	3,719	1,954	15,332	37.0
1980	3,951	3,090	20,636	34.1
1981	3,328	3,802	24,840	28.7
1982	3,343	3,721	24,921	28.3
1983	3,036	2,722	19,680	29.3
1984	3,193	2,166	19,938	26.9
1985	3,021	1,823	16,881	28.7
1986	2,573	2,649	24,793	21.0
1987	2,713	3,215	36,274	16.3
1988	2,720	2,865	23,585	23.7
1989	3,503	2,287	32,037	18.1

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración propia

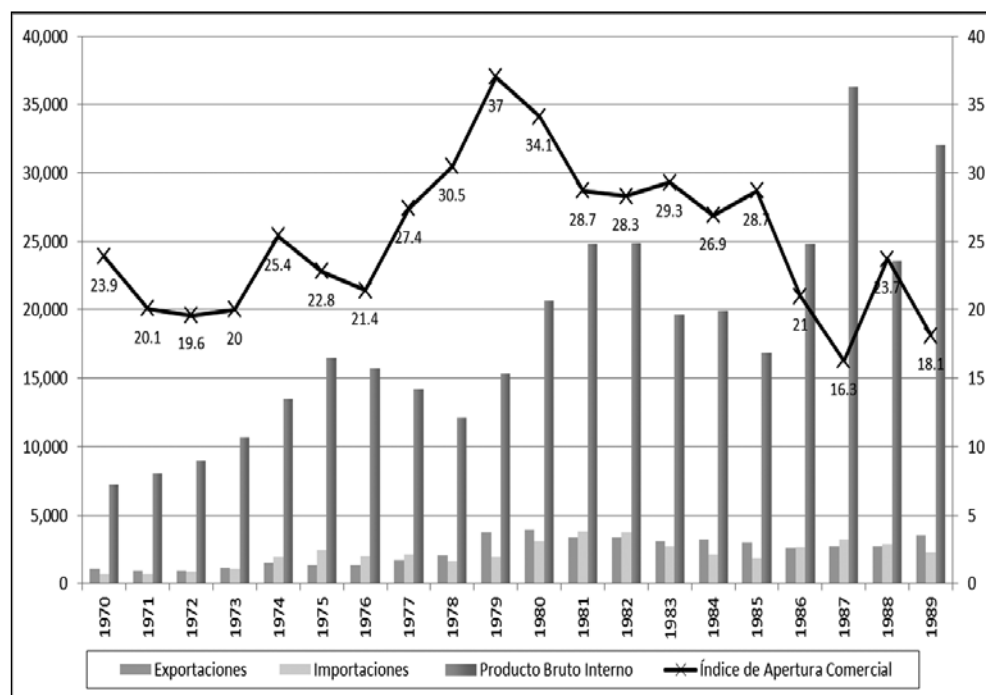
En el cuadro anterior se puede observar que el índice de apertura comercial de la economía peruana a lo largo del periodo de vigencia de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones ha experimentado una reducción significativa. En efecto, en 1970 el índice de apertura comercial era de 23.9%, mientras que en 1989 fue de 18.1%. Es decir, una reducción de 5.8 puntos porcentuales a lo largo del periodo de estudio comprendido entre los años 1970 - 1989.

En la siguiente figura se muestra gráficamente la evolución del índice de apertura comercial a lo largo del periodo comprendido entre 1970 - 1989. En ella se puede apreciar la tendencia decreciente en la mayoría del periodo de industrialización por sustitución de importaciones aunque con la presencia de periodos con ligeros incrementos, sobre todo los últimos años de la década de

los setenta y principios de la década de los ochenta. De igual manera, se puede apreciar que el pico más alto de crecimiento de este indicador se dio en 1979 al alcanzar el 37%.

Este incremento del índice de apertura comercial en el año 1979 es explicado principalmente por el incremento de las exportaciones totales, como consecuencia de las políticas de promoción de exportaciones no tradicionales implantadas a partir de 1978 y del intento de abrir la economía a los mercados internacionales a principios del año 1979; así como del incremento significativo de los precios internacionales de los principales productos de exportación tradicional a fines de la década de los setenta.

Figura 15
Índice de apertura comercial, 1970 - 1989



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

IMPACTO DE LA ESTRATEGIA DE APERTURA COMERCIAL SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

Para determinar el impacto de la estrategia de apertura comercial sobre el comercio exterior peruano a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, es necesario realizar un análisis simultáneo de sus componentes; es decir, de la evolución de las exportaciones e importaciones de manera independiente, complementándolo con el análisis de la evolución del tamaño del comercio exterior (exportaciones más importaciones) y de la balanza comercial (exportaciones menos importaciones).

En ese sentido, en este capítulo se presentan los resultados obtenidos del impacto de la estrategia de apertura comercial sobre las exportaciones (tradicionales, no tradicionales y de las estrictamente manufacturadas²⁸) y de las importaciones; así como del tamaño del comercio exterior y de la balanza comercial. Resultados que nos permitirán percibir con mayor precisión los cambios experimentados en nuestro comercio exterior al transitar desde la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones a la estrategia de apertura comercial.

3.1 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

En el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, las exportaciones totales del Perú han experimentado un crecimiento acumulado de 984.3%, mostrando un ritmo promedio anual de crecimiento de 13%. En términos de valor, las exportaciones totales se incrementaron en más de 10 veces a lo largo del periodo de estudio, al pasar de 3,280 millones de dólares en 1990 a 35,565 millones de dólares en el 2010, tal como se puede observar en el siguiente cuadro. Obviamente, tasas sustancialmente más altas que el crecimiento acumulado de 238% y el crecimiento promedio anual de 9% registradas en el periodo de industrialización por sustitución de importaciones (ver cuadro 1).

28 El análisis de las exportaciones estrictamente manufacturadas y de las exportaciones no tradicionales nos permitirá determinar el impacto de la estrategia de apertura comercial sobre el patrón de especialización comercial de la economía peruana a lo largo de las dos últimas décadas.

Cuadro 16
Evolución de las exportaciones totales, 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Exportaciones	Tasa de crecimiento	
		Anual	1990 - 2010
1990	3,280	-9.3	
1991	3,393	3.4	
1992	3,578	5.5	
1993	3,385	-5.4	
1994	4,424	30.7	
1995	5,491	24.5	
1996	5,878	7.0	
1997	6,825	16.1	
1998	5,757	-15.6	
1999	6,088	5.7	
2000	6,955	14.2	
2001	7,026	1.2	
2002	7,714	9.8	
2003	9,091	17.9	
2004	12,809	41.0	
2005	17,368	35.6	
2006	23,830	37.2	
2007	28,094	17.9	
2008	31,018	10.4	
2009	26,962	-13.1	
2010	35,565	31.9	984.3

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

Por otro lado, en el cuadro anterior se puede observar que las exportaciones totales han tenido una evolución dinámica a lo largo del periodo de apertura comercial, salvo ciertos casos de crisis económica al interior del país, como la ocurrida en 1999²⁹ y en el caso del 2009, en las cuales las exportaciones totales presentaron descensos importantes, debido fundamentalmente, al efecto de las crisis internacional ocurridas en esos años. Sin embargo, la tendencia decreciente se revirtió rápidamente a partir del año 1999 y 2010, respectivamente, retornando nuevamente a una senda dinámica de crecimiento, incluso superior a la de los primeros años de la década de los noventa y del primer quinquenio de la década del siglo XXI.

29 En 1998 y 1999 la economía peruana sufría la singular conjunción de tres fenómenos nocivos: la crisis rusa (financiera), la crisis asiática (que deprimió severamente los precios de las materias primas), y un vigoroso Fenómeno del Niño (que colapso la pesca y la agricultura).

En efecto, entre 1990 y 1997, el valor de las exportaciones totales creció casi todos los años, pero de manera moderada, mientras que en 1998 se contrajeron en casi 16% al alcanzar 5,757 millones de dólares. Asimismo, entre 1999 y 2008, el valor de las exportaciones se incrementó en 409%, al pasar de 6,088 millones de dólares a 31,018 millones de dólares, para luego contraerse en más de 13% en el año 2009, al alcanzar 26,962 millones de dólares. Si bien, el valor de las exportaciones totales se redujo en el 2009, este se ubicó en un nivel cuatro veces superior al registrado en el año 1999, creciendo a una tasa promedio anual de 16% en el periodo comprendido entre los años 1999 - 2009.

En términos generales, el incremento significativo del valor de las exportaciones a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, se explica en buena parte por los mayores precios de exportación y aumentos del volumen exportado. En efecto, los mayores precios contribuyeron de manera importante al crecimiento de las exportaciones, sobre todo de las exportaciones tradicionales, pero también fue el mayor volumen, resultado de las inversiones ejecutadas a partir de 1990, lo que permitió aprovechar al máximo el incremento de los precios internacionales.

De igual manera, otro factor importante que ha contribuido al buen desempeño de las exportaciones peruanas, sobre todo de los últimos años, ha sido la consolidación de mercados para la exportación a través de la firma de acuerdos comerciales (ver el acápite 1.3.4 del capítulo 1). Efectivamente, los acuerdos comerciales suscritos por el Perú, para consolidar y profundizar el proceso de apertura comercial, han contribuido al dinamismo de las exportaciones al permitir que nuestros productos exportados ingresen a los países de nuestros socios comerciales con aranceles preferenciales³⁰. Pero además, porque hay más empresas exportadoras³¹, más mercados de exportación y hay una oferta exportable muchísimo más diversificada.

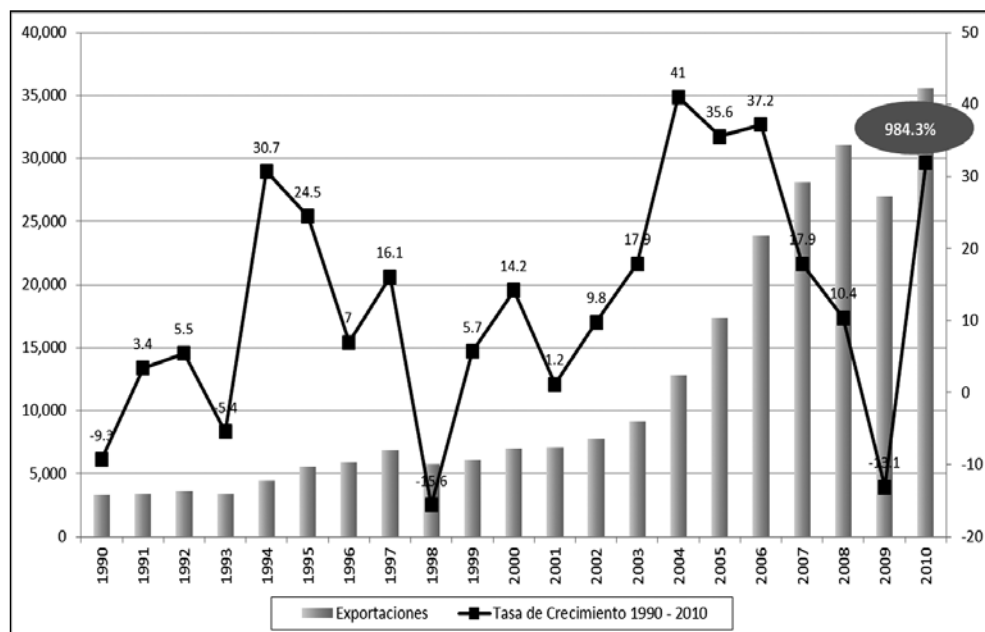
En la siguiente figura se puede observar gráficamente los años de expansiones y contracciones de las exportaciones totales. Así por ejemplo, la crisis ocurrida en 1998 se manifiesta en una caída de casi 16% del valor de las exportaciones y la crisis del año 2009 con una caída de 13%, de igual manera

30 Sin embargo, es bueno precisar que los acuerdos comerciales por sí solos no generan bienestar en las economías que lo suscriben, pues si es que no se logra incrementar una oferta exportable de bienes con valor agregado (es decir, exportaciones de bienes industriales o manufacturados) los beneficios a la población no serán significativos.

31 Las empresas exportadoras del Perú, se han incrementado en casi 60% a lo largo del periodo comprendido entre los años 1993 - 2010 (para los años anteriores a 1993 no se encontró información), registrando un ritmo anual promedio de crecimiento superior al 3%. En número, las empresas exportadoras peruanas se han incrementado en casi dos veces, al pasar de 4,756 en 1993 a 7,600 en el año 2010.

los años de expansiones, ocurridos en los años 2004, 2005 y 2006, cuyas tasas de crecimiento fueron de 41%, 36% y 37%, respectivamente, mientras que en montos fue el año 2010 cuando se registró el más alto de nuestra historia con un poco más de 35,565 millones de dólares.

Figura 16
Evolución de las exportaciones totales, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

3.2 COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

Como se mencionó anteriormente, las exportaciones peruanas están agrupadas en tradicionales, no tradicionales y otros productos de exportación. Las exportaciones tradicionales son aquellas que se han venido exportando y que por lo general contienen un ínfimo valor agregado respecto a su materia prima de origen. Las exportaciones no tradicionales están constituidas por la exportación de productos relativamente nuevos y que han sufrido un proceso de transformación que la diferencia de su materia prima de origen. Otros productos de exportación comprenden la venta de combustibles y alimentos a naves extranjeras y la reposición de bienes de capital. En el siguiente cuadro se puede apreciar la composición de las exportaciones totales en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010.

Cuadro 17
Composición de las exportaciones totales, 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Exportaciones tradicionales	Exportaciones no tradicionales	Otros	Exportaciones totales
1990	2,259	989	33	3,280
1991	2,359	994	40	3,393
1992	2,562	966	50	3,578
1993	2,318	1,016	50	3,385
1994	3,156	1,215	53	4,424
1995	3,984	1,445	62	5,491
1996	4,214	1,590	74	5,878
1997	4,705	2,046	73	6,825
1998	3,712	1,967	78	5,757
1999	4,142	1,876	69	6,088
2000	4,804	2,044	107	6,955
2001	4,730	2,183	113	7,026
2002	5,369	2,256	89	7,714
2003	6,356	2,620	114	9,091
2004	9,199	3,479	131	12,809
2005	12,950	4,277	141	17,368
2006	18,461	5,279	91	23,830
2007	21,666	6,313	115	28,094
2008	23,266	7,562	190	31,018
2009	20,662	6,186	154	26,962
2010	27,669	7,641	254	35,565

Fuente: BCRP, INEI, PROMPERÚ

Elaboración: Propia

En el caso de las exportaciones tradicionales, en el cuadro anterior también se puede observar una tendencia creciente a lo largo del periodo comprendido entre 1990 - 2010, salvo ciertos casos de crisis económica del país, como la ocurrida en 1999 y 2009, debido fundamentalmente a las crisis internacional mencionada anteriormente. En efecto, el valor de las exportaciones tradicionales pasó de 2,259 millones de dólares en 1990 a montos superiores a los 27,600 millones de dólares en el 2010.

Dicho de otra manera, el valor de las exportaciones tradicionales se ha multiplicado en más de doce veces a lo largo del periodo de estudio, explicados en buena parte por el crecimiento significativo de los sectores minero y petróleo (ver cuadros 20 y 21), gracias a las mejores cotizaciones internacionales de

los productos como cobre, oro, zinc, petróleo y derivados³². En tanto que en el periodo comprendido entre los años 1970 - 1989, se incrementaron en solo 2.5 veces, al pasar de 973 mil millones de dólares en 1970 a 2,490 millones de dólares en 1989 (ver cuadro 4).

En cuanto a las exportaciones no tradicionales a lo largo del periodo de estudio, también han crecido en forma muy importante al pasar de 989 millones de dólares en 1990 a más de 7,640 millones de dólares en el 2010. Es decir, el valor de las exportaciones no tradicionales se ha multiplicado en más de siete veces desde 1990, en tanto que en el periodo comprendido entre los años 1970 - 1989 se incrementó en 16 veces, al pasar de 61 mil millones de dólares en 1970 a 988 mil millones de dólares en 1989.

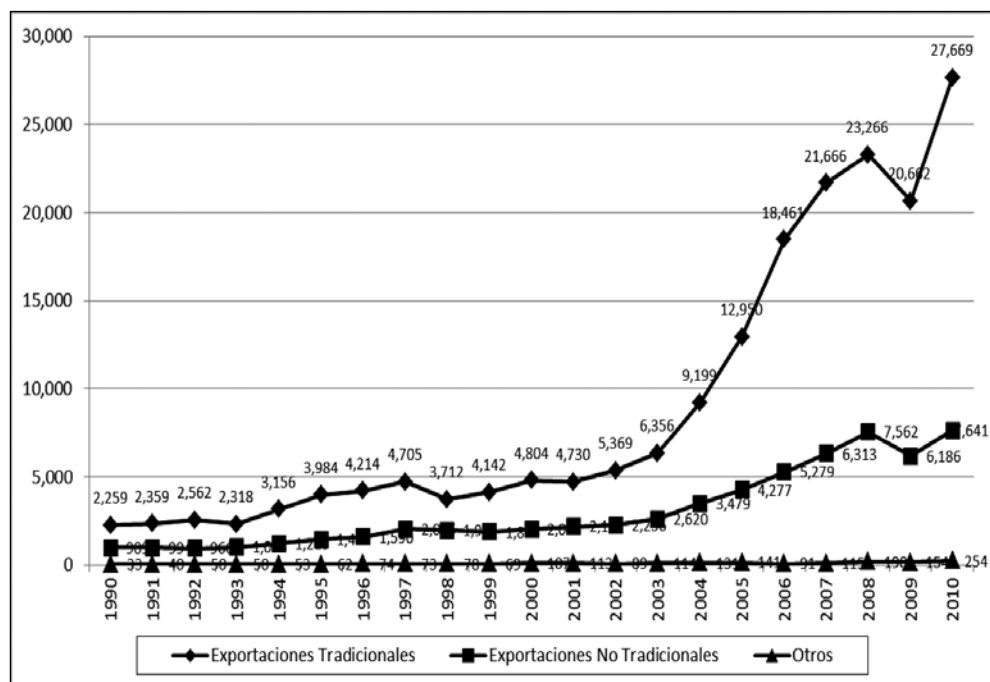
Sin embargo, es necesario precisar que las mayores tasas de crecimiento de estas exportaciones entre 1970 - 1989 se dio en los últimos años de la década de los setenta, sobre todo en el año 1979 (130%), influenciado por las políticas de promoción de las exportaciones no tradicionales y por el intento fugaz de abrir la economía al comercio internacional. Es decir, si excluimos el crecimiento de las exportaciones no tradicionales de los últimos años de la década de los setenta (ver cuadro 5), el desempeño de estas exportaciones es realmente modesto.

Por otro lado, la evolución de las exportaciones de otros productos, también se caracterizó por tener una tendencia ascendente durante la mayoría del periodo de estudio. En efecto, en el cuadro 17 se puede observar que el valor de las exportaciones de otros productos se incrementó de 33 millones de dólares en 1990 a 254 millones de dólares en el 2010. Es decir, el valor de estas exportaciones se multiplicó por más de siete veces al registrado en 1990, mientras que en el periodo de 1974 - 1989 se incrementó en 2.5 veces (de los años anteriores no se tiene información), al pasar de 10 mil millones de dólares en 1974 a 25 mil millones de dólares en 1989.

Adicionalmente, en la siguiente figura se puede observar gráficamente que la evolución de las exportaciones tradicionales, no tradicionales y de otros productos, ha sido bastante moderada en la década de los noventa ya que a partir del 2000 estas exportaciones muestran un crecimiento alto y sostenido hasta el 2008. Pero también se puede observar claramente el efecto de la crisis internacional ocurridas en 1998 y 2009, reflejadas en la evolución de las exportaciones tradicionales y no tradicionales de esos años. Así como, la recuperación de las exportaciones en todos sus rubros en el 2010.

32 Por ejemplo, según la información presentada por el Banco Central de Reserva del Perú, en el periodo comprendido entre los años 2001 - 2010, el precio del oro se incrementó en 452%, del cobre en 453%, de la plata en 470%, del plomo en 452%, del estaño en 455% y del zinc en 224%.

Figura 17
Composición de las exportaciones totales, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

3.3 COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

En relación a la composición porcentual de las exportaciones peruanas, en el cuadro 18 se puede observar una tendencia creciente de las exportaciones tradicionales en las exportaciones totales a lo largo del periodo comprendido entre 1990 - 2010. En efecto, en 1990 las exportaciones tradicionales representaban el 68.8% del total de las exportaciones, incrementándose esta cifra a 77.8% del total de las exportaciones en el 2010.

Es decir, un incremento de nueve puntos porcentuales durante el periodo de estudio, mientras que en el periodo de 1970 - 1989 la participación de las exportaciones tradicionales en las exportaciones totales se redujo de 94.1% en 1970 a 71.1% en 1989 (ver cuadro 3); es decir, una reducción de 23 puntos porcentuales durante la vigencia de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, explicado fundamentalmente por un magro desempeño del sector minero, sobre todo en el último quinquenio de la década de los ochenta.

Cuadro 18
Composición porcentual de las exportaciones totales, 1990 - 2010

Año	Exportaciones tradicionales	Exportaciones no tradicionales	Otros	Exportaciones totales
1990	68.8	30.1	1.1	100.0
1991	69.5	29.3	1.2	100.0
1992	71.6	27.0	1.4	100.0
1993	68.6	30.0	1.4	100.0
1994	71.3	27.5	1.2	100.0
1995	72.5	26.3	1.2	100.0
1996	71.8	27.0	1.2	100.0
1997	68.9	30.0	1.1	100.0
1998	64.4	34.2	1.4	100.0
1999	68.0	30.8	1.2	100.0
2000	69.1	29.4	1.5	100.0
2001	67.4	31.1	1.5	100.0
2002	69.6	29.2	1.2	100.0
2003	69.9	28.8	1.3	100.0
2004	71.1	27.2	1.1	100.0
2005	74.6	24.6	0.8	100.0
2006	77.4	22.2	0.4	100.0
2007	77.1	22.5	0.4	100.0
2008	75.0	24.4	0.6	100.0
2009	76.5	23.0	0.5	100.0
2010	77.8	21.5	0.7	100.0

Fuente: BCRP, INEI, PROMPERÚ

Elaboración: Propia

Por su parte, en el cuadro anterior también se puede apreciar que las exportaciones no tradicionales tuvieron una evolución fluctuante a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010. Así tenemos que, en el periodo de 1990 - 1998 estas exportaciones mostraron un crecimiento importante al pasar de 30.1% en 1990 a más de 34% del total de las exportaciones en 1998. Luego, a partir de 1999 empezaron a descender sostenidamente hasta llegar a representar el 21.5% del total de las exportaciones en el 2010.

Dicho de otra manera, entre los años 1990 y 1998, la participación de las exportaciones no tradicionales en las exportaciones totales se incrementó en más de cuatro puntos porcentuales. Sin embargo, a partir de 1999 empezó a reducirse sostenidamente hasta llegar a 21.5% en el 2010. Ello está

relacionado directamente al aumento de los precios de los commodities, sobre todo de los últimos años. Es decir, el gran dinamismo de las exportaciones no tradicionales se ha visto oscurecido por el alza de los precios de los productos primarios de exportación, que aumentó de manera significativa el valor de las exportaciones tradicionales³³.

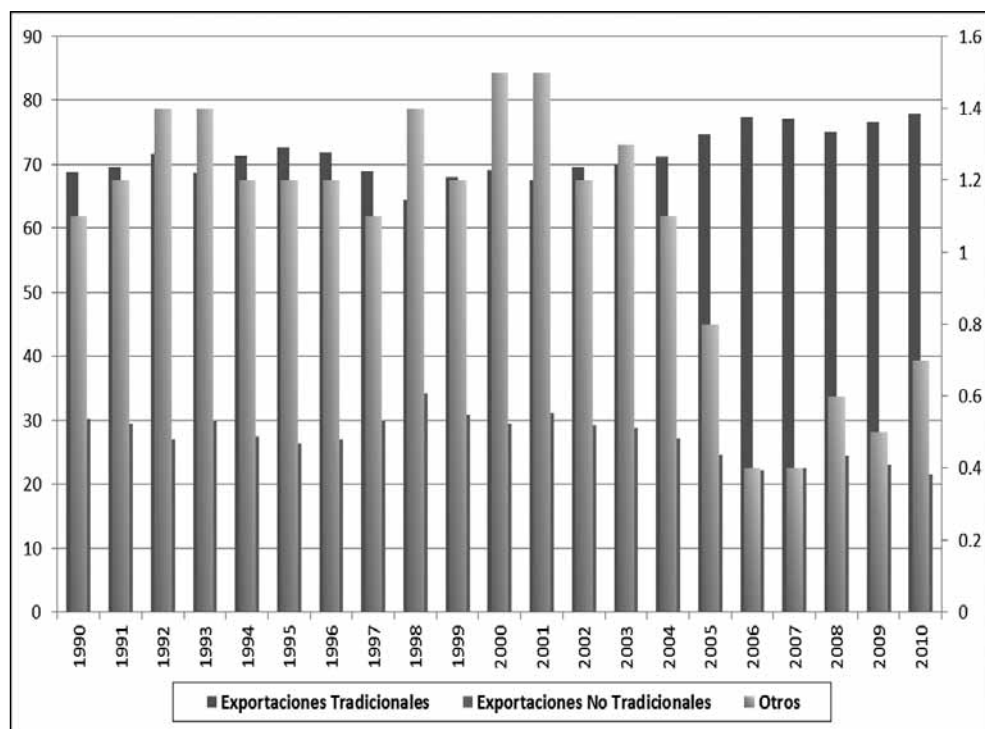
En general, desde 1990 al 2010 las exportaciones no tradicionales disminuyeron su participación en 8.6 puntos porcentuales de las exportaciones totales; en tanto que en el periodo de 1970 - 1989, dicha participación se incrementó en 22.3%, al pasar de 5.9% en 1970 a 28.2% en 1989 (ver cuadro 3), explicado fundamentalmente por la aplicación esporádica de políticas comerciales distintas a la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (promoción de exportaciones no tradicionales e intentos de abrir la economía a la competencia internacional).

En el caso de las exportaciones de otros productos, en el cuadro 18, al igual que las exportaciones no tradicionales, se observa una ligera disminución de 0.4 puntos porcentuales en las exportaciones totales, al pasar de 1.1% a 0.7% del valor total de las exportaciones a lo largo del periodo comprendido entre 1990 - 2010, mientras que en el periodo de industrialización por sustitución de importaciones, la participación de estos productos permaneció igual con un 0.7% (ver cuadro 3).

Adicionalmente, en la siguiente figura se puede observar de manera gráfica la evolución de la participación de las exportaciones tradicionales, exportaciones no tradicionales y de otras exportaciones en las exportaciones totales durante el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, en ella se puede observar que no se ha modificado la estructura y naturaleza de nuestro comercio exterior, tradicionalmente sesgado hacia la exportación de productos tradicionales, complementando de esta manera el análisis descrito en los párrafos anteriores.

33 Pero ello no debe confundirse con una falta de dinamismo de los productos de exportación no tradicionales, por el contrario, el gran dinamismo de estas exportaciones ha convertido al Perú en el primer exportador mundial de espárragos frescos, de bananos y cafés orgánicos, además es el segundo exportador en el mundo de espárragos en conservas, mangos frescos y madera y, el tercero en exportaciones de páprika.

Figura 18
Composición porcentual de las exportaciones totales, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

3.4 TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES

En el siguiente cuadro se puede apreciar que las exportaciones tradicionales se han incrementado en 1,125% en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, lo cual significó un crecimiento promedio anual superior a 14%. Sin embargo, es importante destacar que la mayor tasa de crecimiento de estas exportaciones se ha dado entre los años 2000 - 2010, registrando una tasa de crecimiento promedio anual de 20%, a diferencia del periodo de 1990 - 1999, cuya tasa de crecimiento promedio anual fue de 6%. Es decir, las exportaciones tradicionales fueron más dinámicas en la primera década del 2000 que en la de los noventa³⁴.

³⁴ El Perú se ha convertido, a lo largo de las últimas dos décadas, sobre todo en los últimos años de la primera década del 2000, en uno de los primeros exportadores mundiales de productos tradicionales como harina de pescado, aceite de pescado, plomo y concentrados, cobre, plata, zinc y estaño.

Cuadro 19
Tasa de crecimiento de las exportaciones tradicionales, 1990 - 2010

Año	Monto	Tasa de crecimiento	
		Anual	1990 - 2010
1990	2,259	-9.3	
1991	2,359	4.4	
1992	2,562	8.6	
1993	2,318	-9.5	
1994	3,156	36.2	
1995	3,948	25.1	
1996	4,214	6.7	
1997	4,705	11.7	
1998	3,712	-21.7	
1999	4,142	11.8	
2000	4,804	16.1	
2001	4,730	-1.5	
2002	5,369	13.5	
2003	6,356	18.4	
2004	9,199	44.7	
2005	12,950	40.8	
2006	18,461	43.1	
2007	21,666	17.4	
2008	23,266	7.4	
2009	20,822	-10.5	
2010	27,669	32.9	1,125.0

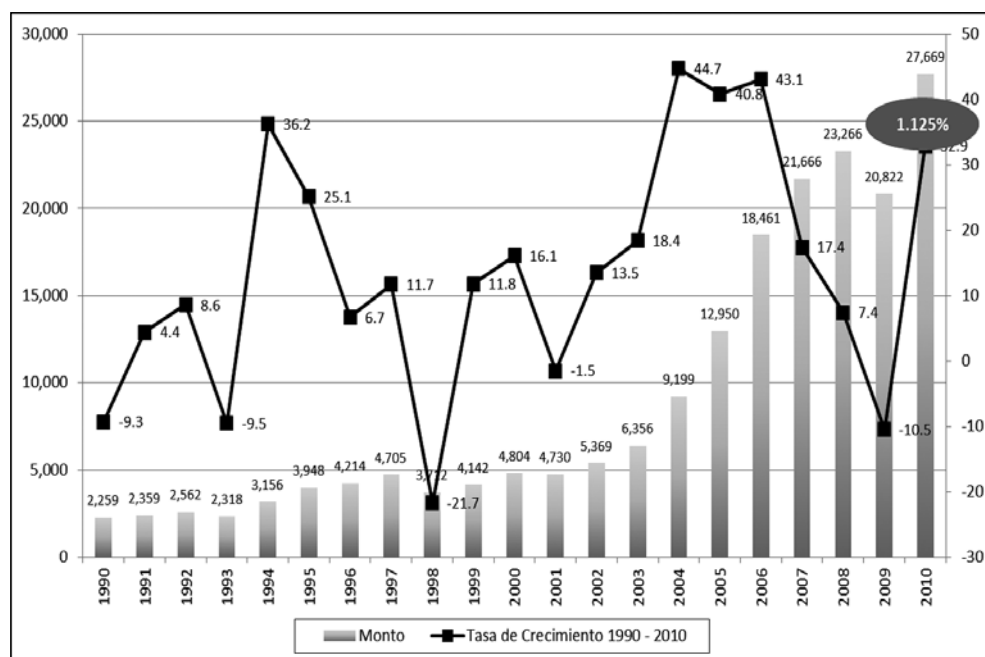
Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

Obviamente, tasas de crecimiento sustancialmente más altas que las registradas en el periodo comprendido entre 1970 - 1989. En efecto, en el periodo de industrialización por sustitución de importaciones las exportaciones tradicionales se incrementaron en solo 156%, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento de 7% (ver cuadro 4). Es decir, 969% y 7% menos de crecimiento acumulado y anual, respectivamente, que en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010.

En la siguiente figura se presenta gráficamente la evolución de la tasa de crecimiento, tanto anual como acumulado, de las exportaciones tradicionales a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990-2010. En ella se puede apreciar con mayor detalle el comportamiento de las exportaciones tradicionales a lo largo del periodo de industrialización por sustitución de importaciones, lo cual nos permite tener una visión más amplia del análisis realizado en los párrafos anteriores.

Figura 19
Tasa de crecimiento de las exportaciones tradicionales, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

3.5 EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS TRADICIONALES

En el rubro de exportaciones de productos tradicionales, tal como se mencionó anteriormente, se incluyen las exportaciones mineras, de petróleo y derivados, agrícolas y las exportaciones de productos pesqueros, tal como se puede observar en el cuadro 20. En términos generales, a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, estos productos han experimentado un crecimiento importante y una incidencia cada vez mayor en el valor de las exportaciones totales, pero sobre todo en los últimos años de la presente década. Es decir, a medida que se profundizaba la estrategia de apertura comercial las exportaciones de estos productos, en particular los mineros, se incrementaban significativamente³⁵.

³⁵ Después de dos décadas de implementación de la estrategia de apertura comercial, podemos constatar las bondades de dicha estrategia en el largo plazo, ya que los costos se concentran en los primeros años de su implementación mientras se desmantela el proteccionismo comercial. En efecto, la tasa de arancel promedio en 1977 era 92%, en 1981 fue de 32%, en 1988 regresamos al 70%, a principios de 1990 se redujo drásticamente a 26% y se mantuvo decreciendo hasta llegar al 5% en el 2010.

Cuadro 20
Exportaciones de productos tradicionales, 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Mineros	Petróleo y derivados	Agrícolas	Pesqueros	Total
1990	1,481	258	174	345	2,259
1991	1,553	169	202	453	2,359
1992	1,820	196	112	435	2,562
1993	1,473	182	83	581	2,318
1994	1,971	159	247	780	3,156
1995	2,616	236	346	787	3,984
1996	2,654	353	297	909	4,214
1997	2,731	377	472	1,126	4,705
1998	2,747	233	323	410	3,712
1999	3,008	251	282	601	4,142
2000	3,220	381	249	955	4,804
2001	3,205	391	207	926	4,730
2002	3,809	451	216	892	5,369
2003	4,690	621	224	821	6,356
2004	7,124	646	325	1,104	9,199
2005	9,790	1,526	331	1,303	12,950
2006	14,735	1,818	574	1,335	18,461
2007	17,439	2,306	460	1,460	21,666
2008	18,101	2,681	686	1,797	23,266
2009	16,382	1,921	636	1,683	20,622
2010	21,723	3,088	975	1,884	27,669

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

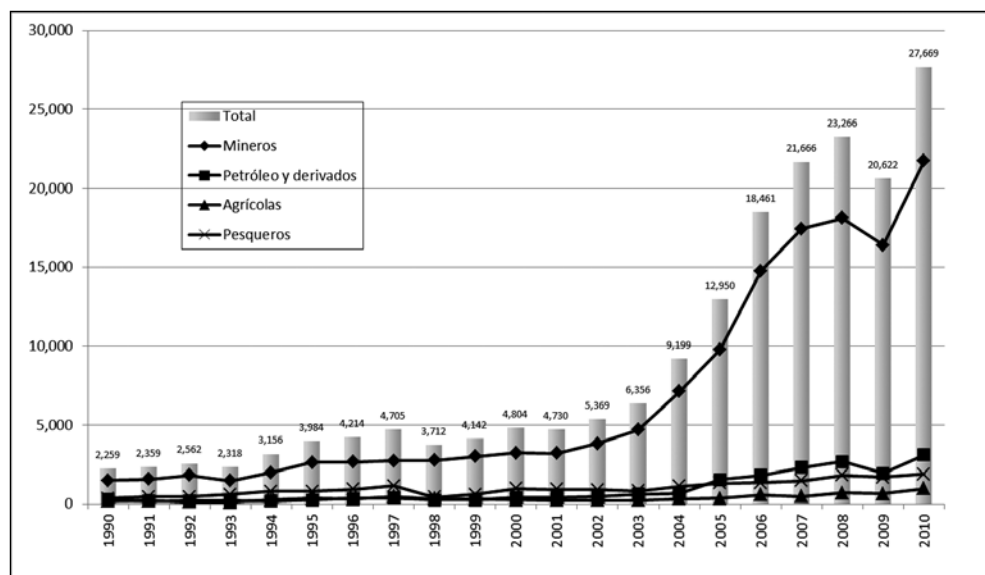
Ahora bien, en el cuadro anterior se puede observar que el valor de las exportaciones de productos mineros (cobre, oro, zinc, plomo, estaño, hierro, molibdeno, plata, etc.) se ha incrementado en 20,242 millones de dólares, al pasar de 1,481 millones de dólares en 1990 a 21,723 millones de dólares en el 2010. Lo que implica que el valor de las exportaciones de estos productos se multiplicó por más de catorce veces en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, mostrando un importante dinamismo en relación a los demás productos tradicionales.

Por su parte, el valor de las exportaciones de petróleo y derivados se incrementaron de 258 millones de dólares en 1990 a 3,088 millones de dólares en el 2010. Es decir, un incremento de 2,830 millones de dólares a lo largo del periodo comprendido entre 1990 - 2010. Lo que significa que el valor de este rubro de exportaciones se multiplicó por más de once veces entre 1990 y 2010, mostrando también un importante dinamismo a lo largo del periodo de apertura comercial.

En el caso de la exportación de productos agrícolas (café, azúcar, algodón, resto de agrícolas), como se puede observar en el cuadro 20, desde 1990 se han multiplicado por más de cinco veces, pasando de 174 millones de dólares en 1990 a 975 millones de dólares en el 2010. Es decir, el valor de estas exportaciones se incrementó en 801 millones de dólares a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, siendo los menos dinámicos en relación a los otros productos tradicionales.

Del mismo modo, el valor de las exportaciones de los productos pesqueros (harina de pescado, aceite de pescado) se ha multiplicado por más de cinco veces, pasando de 345 millones de dólares en 1990 a 1,884 millones de dólares en el 2010, tal como se observa en el cuadro 20. Es decir, un incremento de 1,539 millones de dólares durante el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010. En la siguiente figura se puede observar gráficamente la evolución de los productos tradicionales, lo cual complementa lo descrito en los párrafos anteriores.

Figura 20
Exportaciones de productos tradicionales, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

3.6 TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES

En el cuadro 21 se puede observar que el valor de las exportaciones de los productos mineros ha experimentado un crecimiento acumulado de más de

1,367% a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento de casi 15%. La mayor tasa de crecimiento de la exportación de estos productos a lo largo del periodo de estudio se dio en el 2004, al alcanzar una tasa de crecimiento de 51.9%, influenciado básicamente por el incremento de los precios internacionales.

Cuadro 21

Tasa de crecimiento de las exportaciones de productos tradicionales, 1990 - 2010

Año	Mineros	Petrol. y der.	Agrícolas	Pesqueros
1990	-7.3	19.4	-27.5	-20.9
1991	3.7	-34.5	16.1	31.3
1992	18.6	15.9	-44.5	-3.9
1993	-19.1	-7.1	-25.9	33.6
1994	33.8	-12.6	197.5	34.3
1995	32.7	48.4	40.8	1.0
1996	1.5	49.6	-14.2	15.5
1997	2.9	6.8	58.9	23.8
1998	1.0	-38.2	-31.6	-63.6
1999	9.5	7.7	-12.7	46.6
2000	7.1	51.8	-11.7	58.9
2001	-0.5	2.6	-16.9	-3.1
2002	18.9	15.4	4.4	-3.7
2003	23.1	37.7	3.7	-8.0
2004	51.9	4.0	45.0	34.5
2005	37.4	136.2	1.9	18.0
2006	50.5	19.1	73.4	2.5
2007	18.3	26.8	-19.9	9.4
2008	3.8	16.3	49.1	23.1
2009	-9.5	-28.3	-7.2	-6.3
2010	32.6	60.7	53.3	11.9
Tasa crec. 1990 - 2010	1,366.8	1,096.9	460.3	446.1

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

En cuanto a la exportación de petróleo y derivados, en el mismo cuadro se observa, que han experimentando un crecimiento acumulado de más de 1,096% en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento de casi 19%. El pico más alto de

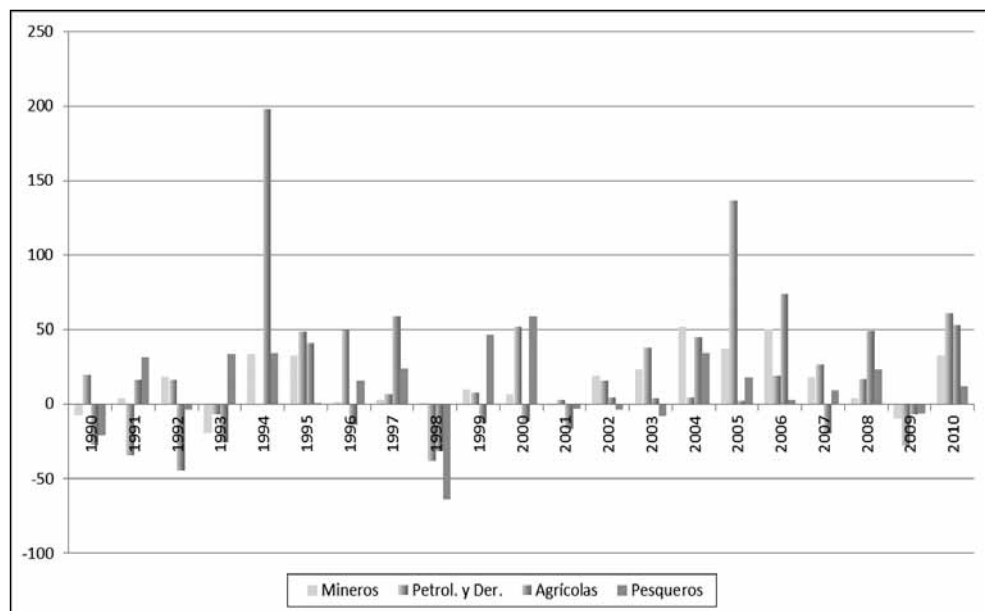
exportación de este tipo de productos se produjo en el 2005, año en el cual alcanzó una tasa de crecimiento de 136%, explicado fundamentalmente por el alza de los precios internacionales de estos productos de exportación.

Por su parte, el valor de las exportaciones de productos agrícolas ha experimentado un crecimiento acumulado en más de 460% en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento de casi 16%. La mayor tasa de crecimiento de exportación de estos productos se produjo en el 2006, al alcanzar una tasa de crecimiento de más de 73%, influenciado también por el alza de los precios internacionales.

Del mismo modo, el valor de las exportaciones de productos pesqueros también ha experimentado un crecimiento acumulado en más de 446% en el periodo comprendido entre 1990 - 2010, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento superior al 11%. El pico de exportación de estos productos se dio en el 2000, año en el cual alcanzó una tasa de crecimiento de aproximadamente 59%. En la siguiente figura se puede apreciar de manera grafica lo descrito en los párrafos anteriores, complementando de esta manera el análisis realizado en los párrafos anteriores.

Figura 21

Tasa de crecimiento de las exportaciones de productos tradicionales, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

3.7 TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

En el cuadro 22 se puede observar que en el periodo de 1990 - 2010, el valor de las exportaciones no tradicionales se ha incrementado en más de 672%, mostrando una tasa de crecimiento promedio anual de casi 11%. Asimismo, se puede apreciar que las exportaciones no tradicionales tuvieron un crecimiento acelerado durante buena parte de la década de los noventa y casi en todos los años de la primera década del 2000. En particular las tasas de crecimiento alcanzadas entre los años 1994 y 1997, cuya tasa de crecimiento promedio anual fue de 19% y de los años 2003 y 2008, cuya tasa de crecimiento promedio anual fue de 22%. Es decir, las exportaciones no tradicionales fueron más dinámicas durante los últimos años del periodo de estudio.

Cuadro 22
Tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales, 1990 - 2010

Año	Monto	Tasa de crecimiento	
		Anual	1990 - 2010
1990	989	0.0	
1991	994	0.5	
1992	966	-2.8	
1993	1,016	5.2	
1994	1,215	19.6	
1995	1,445	18.9	
1996	1,590	10.0	
1997	2,046	28.7	
1998	1,967	-3.9	
1999	1,879	-4.5	
2000	2,044	8.9	
2001	2,183	6.8	
2002	2,256	3.3	
2003	2,620	16.1	
2004	3,479	32.8	
2005	4,277	22.9	
2006	5,279	23.4	
2007	6,313	19.7	
2008	7,562	19.8	
2009	6,186	-18.2	
2010	7,641	23.5	672.6

Fuente: BCRP, INEI, PROMPERÚ

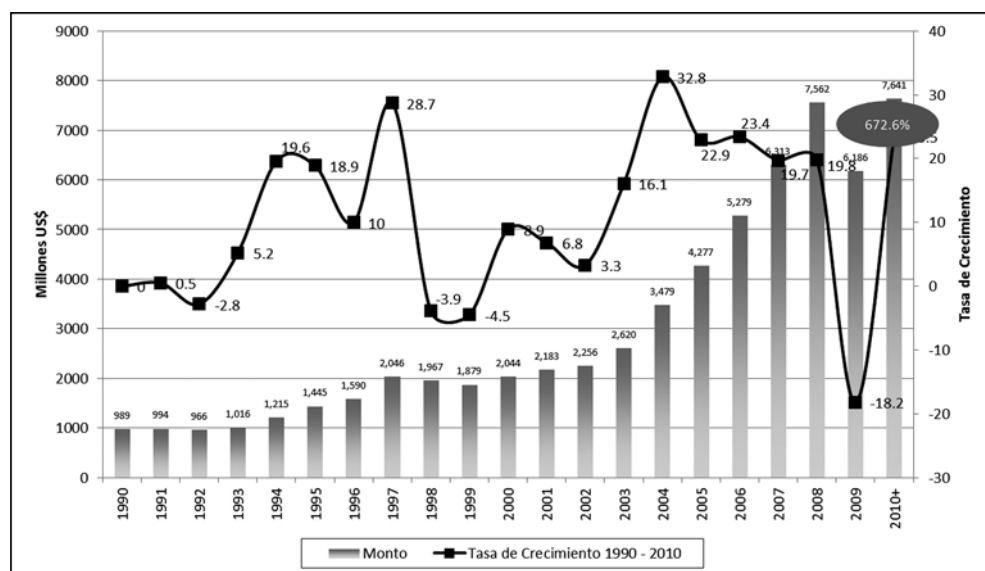
Elaboración: Propia

Sin embargo, en el periodo de 1970 - 1989 las tasas de crecimiento de estas exportaciones fueron mayores al alcanzar un crecimiento acumulado de

1,520% y un crecimiento promedio anual de 23% (ver cuadro 5). Pero como se menciono anteriormente, si excluimos el crecimiento de los tres últimos años de la década de los setenta (64%, 58% y 130% en 1977, 1978 y 1979; respectivamente) como consecuencia de políticas diferentes a la estrategia de sustitución de importaciones (promoción de exportaciones y liberalización de importaciones), la tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales de ese periodo es realmente modesta.

En la siguiente figura se muestra gráficamente la evolución de la tasa de crecimiento y del valor de las exportaciones no tradicionales. En ella se puede observar la presencia de expansiones y contracciones a lo largo del periodo de estudio. Un crecimiento moderado entre los años 1990 - 1993, seguido de un crecimiento importante en los años 1994 y 1997, una fuerte contracción entre los años 1998 y 1999, seguido también de una fuerte expansión entre los años 2000 y 2008, y de una fuerte contracción en el año 2009, así como una expansión importante en el año 2010.

Figura 22
Tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

3.8 EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES

En el rubro de exportaciones no tradicionales, tal como se puede observar en el cuadro 23, se incluyen las exportaciones agropecuarias, pesqueras, textiles,

maderas y papeles incluido sus manufacturas, químicos, minerales no metálicos, sidero-metalúrgicos y joyería, metal mecánicos y otros. En términos generales, estas exportaciones han experimentado un crecimiento importante a lo largo del periodo de estudio, al pasar de 989 millones de dólares en 1990 a 7,641 millones de dólares en el 2010. Es decir, un incremento de 6,652 millones de dólares a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, lo que implica un incremento de su valor en casi ocho veces al registrado en 1990.

Cuadro 23
Exportación de productos no tradicionales, 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Agro.	Pesq.	Tex.	Mad. y manuf.	Quím.	Min. no metal.	Sider. y joy.	Met. mec.	Otros	Total
1990	119	107	364	13	90	16	220	43	18	989
1991	150	97	392	12	87	18	174	40	24	994
1992	167	93	343	14	74	23	184	44	25	966
1993	187	137	324	17	74	25	191	42	19	1,016
1994	226	201	396	26	102	29	179	40	15	1,215
1995	275	224	441	31	133	30	257	40	14	1,445
1996	323	212	455	33	167	37	268	49	46	1,590
1997	340	278	573	56	207	51	363	57	121	2,046
1998	302	225	534	69	197	52	355	105	129	1,967
1999	406	190	575	101	195	51	255	76	27	1,876
2000	394	177	701	123	212	47	265	97	29	2,044
2001	437	197	664	142	247	58	242	160	36	2,183
2002	550	164	677	177	256	68	222	110	33	2,256
2003	624	205	823	172	316	74	262	99	45	2,620
2004	801	277	1,092	214	415	94	391	136	58	3,479
2005	1,008	323	1,275	261	538	118	493	191	70	4,277
2006	1,220	433	1,473	333	602	135	829	164	89	5,279
2007	1,512	500	1,736	362	805	165	906	220	107	6,313
2008	1,913	622	2,026	428	1,041	176	909	328	121	7,562
2009	1,825	518	1,495	335	837	148	569	366	93	6,186
2010	2,190	642	1,558	355	1,223	251	918	394	110	7,641

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

En cuanto a la exportación de productos agropecuarios (legumbres, frutas, productos vegetales diversos, cereales, te, café, cacao, etc.) en el cuadro anterior se puede observar que en términos de valor se ha incrementado de 119

millones de dólares en 1990 a 2,190 millones de dólares en el 2010. Es decir, un incremento de 2,071 millones de dólares a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, multiplicando su valor en más de dieciocho veces al registrado en 1990.

Por su parte, la exportación de productos pesqueros (crustáceos y moluscos congelados, pescado congelado, preparaciones y conservas, pescado seco, etc.), se incrementaron de 107 millones de dólares en 1990 a 642 millones de dólares en el 2010. Es decir, un incremento de 535 millones de dólares en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, lo que implica un incremento de su valor en seis veces al registrado en 1990.

De igual modo, en el cuadro 23 se puede observar que el valor de las exportaciones de productos textiles (prendas de vestir, otras confecciones, tejidos, fibras textiles, hilados, etc.) se incrementó de 364 millones de dólares en 1990 a 1,558 millones de dólares en el 2010. Es decir, un incremento de 1,194 millones de dólares durante el periodo comprendido entre 1990 - 2010, multiplicando su valor en más de cuatro veces al registrado en 1990.

En el caso del valor de las exportaciones de madera y papeles y sus manufacturas, (artículos impresos, manufacturas de papel y cartón, manufacturas de madera, madera en bruto, etc.), también se incrementaron de manera importante a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, al pasar de 13 millones de dólares en 1990 a 355 millones de dólares en el 2010. Es decir, un incremento de 342 millones de dólares a lo largo del periodo de estudio, aumentando su valor en más de veintisiete veces al registrado en el año 1990.

En lo referente a las exportaciones de productos químicos, en el cuadro 23 también se observa un incremento sostenido a lo largo del periodo de estudio, al pasar de 90 millones de dólares en 1990 a 1,223 millones de dólares en el 2010. Es decir, un incremento de 1,133 millones de dólares entre 1990 - 2010, lo que implica un aumento de su valor en más de trece veces al registrado en 1990.

Los otros productos de exportación no tradicional que han experimentado un crecimiento importante en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010 fueron los mineros no metálicos, cuyo valor se incremento de 16 millones de dólares en 1990 a 251 millones de dólares en el 2010. Es decir, un incremento de 235 millones de dólares durante el periodo de apertura comercial y un aumento de su valor en más de quince veces al registrado en 1990.

En cuanto a la exportación de productos sidero-metalúrgicos y joyería, en el cuadro 23 se observa un aumento relativamente importante a lo largo del periodo de estudio, al pasar de 220 millones de dólares en 1990 a 918 millones

de dólares en el 2010. Es decir, un incremento de 698 millones de dólares a lo largo del periodo comprendido entre 1990 - 2010, lo que implica un aumento de su valor en más de cuatro veces al registrado en el año 1990.

En lo referente a los productos metal mecánicos, en el cuadro 23 también se puede apreciar que han aumentado en forma significativa durante el periodo de estudio, habiendo pasado de 43 millones de dólares en 1990 a 394 millones en el año 2010. Es decir, un incremento de 351 millones de dólares a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010 y un aumento de su valor en más de nueve veces al registrado en 1990.

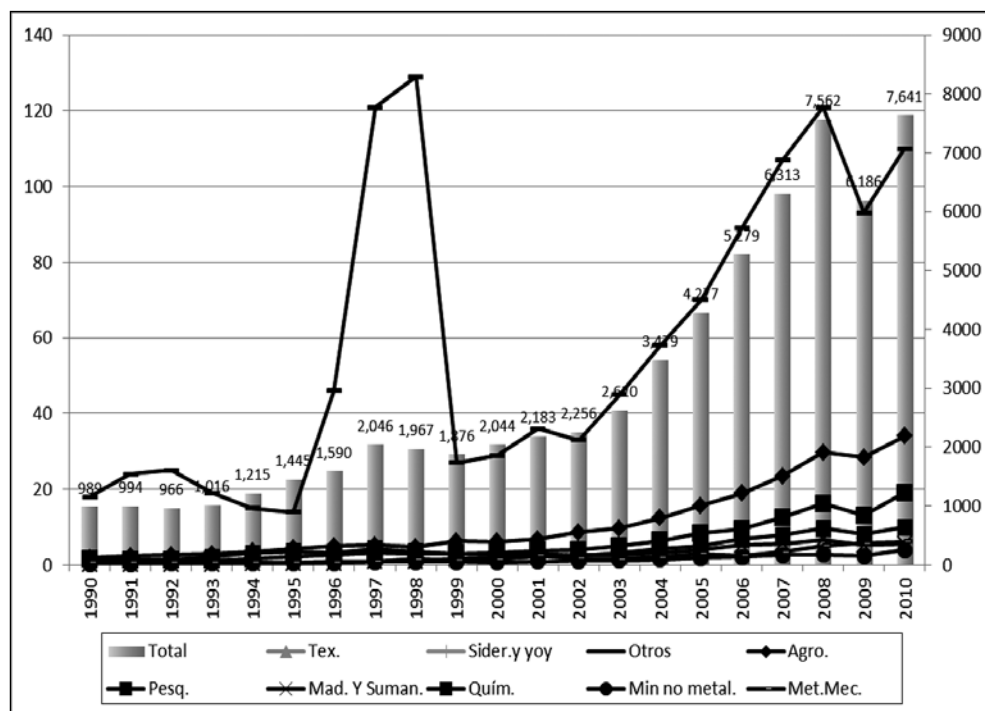
En menor escala, pero también con montos importantes, destacan las exportaciones del rubro otros productos no tradicionales. Efectivamente, en el cuadro 23 se puede observar que el valor de las exportaciones de estos productos se incrementó de 18 millones de dólares en 1990 a 110 millones de dólares en el 2010. Es decir, un incremento de 92 millones de dólares durante el periodo de estudio y un aumento de su valor en más de seis veces al registrado en 1990.

En términos generales, el valor de las exportaciones de los productos no tradicionales se ha caracterizado por tener una tendencia ascendente durante la mayoría del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, destacando la exportación de productos madereros y papeles y sus manufacturas, seguidos por la exportación de los productos agropecuarios y químicos, entre otros³⁶. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, este crecimiento se vio oscurecido en buena parte por el incremento de los precios de exportación de las materias primas, sobre todo de los productos mineros, que incrementaron significativamente el valor de las exportaciones tradicionales.

En la siguiente figura se puede observar gráficamente la evolución de la exportación de los productos no tradicionales, bienes que si tienen valor agregado, en términos de valor y de tasa de crecimiento, a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, la misma que complementa el análisis descrito en los párrafos anteriores.

36 Por otro lado, el dinamismo de las exportaciones no tradicionales, sobre todo el de los últimos años, particularmente de textiles y de productos agropecuarios, significa también un cambio interno interesante, pues buena parte de la producción de estos bienes está desarrollándose en el interior del país y al ser mano de obra intensiva está generando empleo en las regiones más deprimidas. Sin embargo, son resultados muy modestos todavía.

Figura 23
Exportación de productos no tradicionales, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

3.9 TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES

En el cuadro 24 se puede apreciar que el valor de las exportaciones de productos agropecuarios ha experimentado un crecimiento acumulado de 1,740% en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010³⁷, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento cercano al 16%. La mayor tasa de crecimiento de estos productos se produjo en el año 1999, al alcanzar una tasa de crecimiento superior al 34%.

³⁷ El crecimiento de la actividad agrícola orientada a la exportación se refleja en el aumento de las exportaciones no tradicionales, que a principios de la década de los noventa ascendían a 119 millones de dólares, y en el año 2010 fueron más de dieciocho veces dicho valor (2190 millones de dólares), gracias a las mayores ventas al exterior de espárrago, uva, alcachofa, mango, palta, pimienta morrón, páprika, cebolla y cacao, entre otros. Por otro lado, según el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), en la expansión de los productos agrícolas de exportación influyó el aumento tanto de los rendimientos como de la extensión del área cultivada.

Cuadro 24
Tasa de crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales, 1990 - 2010

Año	Agro.	Pesq.	Tex.	Mad. manf.	Quím.	Min. no met.	Sid. y joy.	Met. mec.	Otros
1990	1.7	-5.3	5.5	8.3	-3.2	0.0	-3.9	-10.4	-11.1
1991	26.1	-9.3	7.7	-7.7	-3.3	12.5	-20.9	-7.0	33.3
1992	11.3	-4.1	-12.5	16.6	-14.9	27.7	5.7	10.0	4.2
1993	11.9	47.3	-5.5	21.4	0.0	8.7	3.8	-4.5	-24.4
1994	20.9	46.7	22.2	52.9	37.8	16.0	-6.3	-4.8	-21.1
1995	21.6	11.4	11.3	19.2	30.4	3.4	43.6	0.0	-6.7
1996	17.5	-5.4	3.2	6.5	25.6	23.3	4.3	22.5	228.6
1997	5.3	31.1	25.9	69.7	23.3	37.8	35.4	16.3	163.0
1998	-11.1	-19.1	-6.8	23.2	-4.8	1.9	-2.2	84.2	6.6
1999	34.4	-15.6	7.7	46.4	-1.1	-9.9	-28.2	-27.6	-79.7
2000	-3.0	-7.0	21.9	21.8	8.7	92.1	3.9	27.6	7.4
2001	10.9	11.3	-5.3	15.5	16.5	23.4	-8.8	64.9	24.1
2002	25.8	-16.7	1.9	24.7	3.6	17.2	-8.3	-31.3	-8.3
2003	13.5	25.0	21.5	-2.9	23.4	8.8	18.0	-10.0	36.4
2004	28.4	35.1	32.8	24.4	31.3	27.0	49.2	37.4	28.9
2005	25.8	16.6	16.7	21.9	29.6	25.5	26.0	40.4	20.7
2006	21.0	34.0	15.5	27.6	11.9	14.4	68.2	-14.2	27.1
2007	23.9	15.2	17.8	8.7	33.7	22.2	9.3	34.1	20.2
2008	26.5	24.4	16.7	18.2	29.3	6.6	0.3	49.1	13.1
2009	-4.6	-16.7	-26.2	-21.7	-19.6	-15.9	37.4	-11.6	-23.1
2010	20.0	23.9	4.2	5.9	46.1	69.6	61.3	7.7	18.3
Tasa crec. 1990 - 2010	1,740	500.0	328.0	2,630.8	1,258.8	1,468.8	317.3	816.3	511.1

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

Por su parte, en el cuadro anterior también se puede observar que el valor de las exportaciones de productos pesqueros han experimentando un crecimiento acumulado de 500% a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento superior a 10%. Su mayor tasa de crecimiento se dio en 1993, año en el que alcanzó una tasa de crecimiento superior al 47%.

En cuanto a la exportación de productos textiles, en el mismo cuadro se puede observar, que han experimentado un crecimiento acumulado superior al 328% durante el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento superior al 8%. El pico más

alto de exportación de estos productos a lo largo del periodo de estudio se dio el 2004, año en el cual alcanzó una tasa de crecimiento de 33%.

Del mismo modo, en el cuadro 24 se puede apreciar, que el valor de las exportaciones de productos madereros y papeles y sus manufacturas han experimentado un crecimiento acumulado de 2,631% durante el periodo de 1990 - 2010, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento de 19%. La mayor tasa de crecimiento del valor de estos productos se produjo en 1997, al alcanzar una tasa de crecimiento de casi 70%.

En el caso de la exportación de los productos químicos, en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, han experimentado un crecimiento acumulado de 1,259%, lo que implica un ritmo promedio anual de crecimiento de 15%. La mayor tasa de crecimiento del valor de estos productos se dio en el 2010, año en el que alcanzó una tasa de crecimiento superior al 46%.

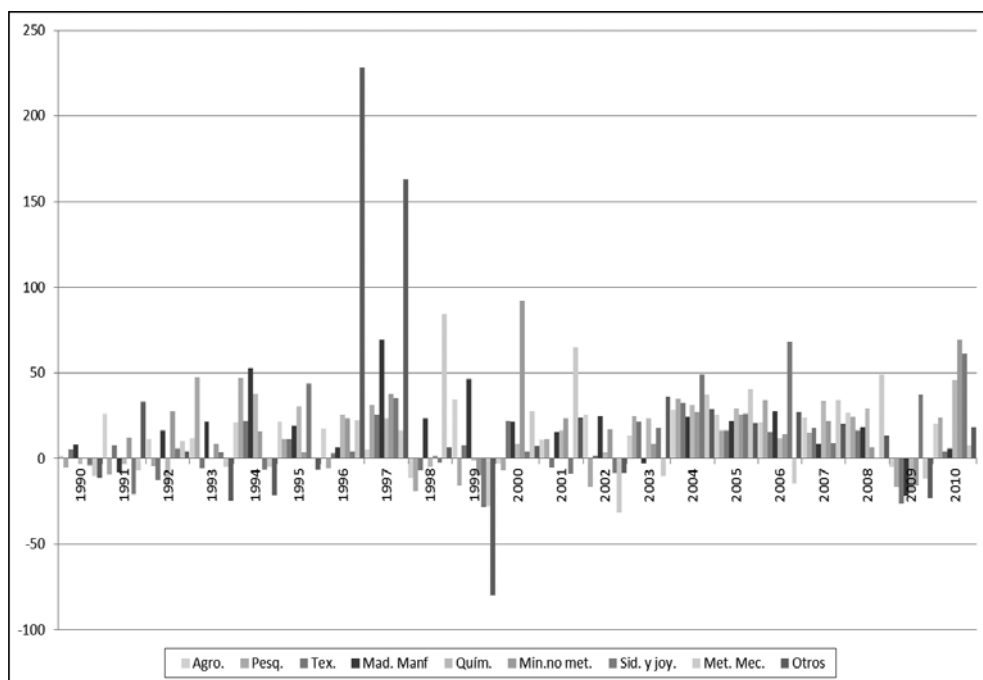
En cuanto a la exportación de minerales no metálicos, en el cuadro 24 se puede observar que han experimentado un crecimiento acumulado de 1,469% en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento superior a 19%. El pico más alto de exportación de estos productos se produjo en el 2010, año en el que alcanzó una tasa de crecimiento superior al 69%.

En el mismo cuadro 24 se puede observar que el valor de las exportaciones de productos sidero-metalúrgicos y joyería, han experimentado un crecimiento acumulado de 317% durante el periodo de 1990 - 2010, lo que implica un ritmo promedio anual de crecimiento de 10%. La mayor tasa de crecimiento de exportación de estos productos se produjo en el año 2006, al alcanzar una tasa de crecimiento superior al 68%.

Por su parte, el valor de las exportaciones de productos metal mecánicos ha experimentado un crecimiento acumulado de 816% a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento de 14%. El pico más alto de exportación de estos productos se produjo en 1998, año en el cual alcanzó una tasa de crecimiento superior a 84%.

Por último, en el cuadro 24 se puede observar que el valor de las exportaciones del rubro otros productos experimentaron un crecimiento acumulado de 511% durante el periodo de estudio, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento de 22%. La mayor tasa de crecimiento del valor de estos productos se produjo en 1996, al alcanzar una tasa de crecimiento superior a 228%. En la siguiente figura se puede observar con mayor detalle lo explicado en los párrafos anteriores, complementando de esta manera el análisis realizado.

Figura 24
Tasa de crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

3.10 EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS EstrictAMENTE MANUFACTURADOS, 1990 - 2010

En el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, tal como se puede observar en el cuadro 25, el valor de las exportaciones de productos estrictamente manufacturados (exportaciones del sector manufacturero sin ramas procesadoras de recursos primarios) se ha incrementado en 585%, registrando un ritmo anual promedio superior al 11%. En términos de valor, las exportaciones de productos estrictamente manufacturados pasaron de 702 millones de dólares en 1990 a más de 4,800 millones de dólares en el 2010. Es decir, el valor de estas exportaciones se ha multiplicado por casi siete veces al registrado en 1990³⁸.

38 Según información presentada por de la Superintendencia Nacional de Aduanas (SUNAD), el valor de estas exportaciones fueron de 485 y 499 millones de dólares en los años 1985 y 1988 (para los demás años no hay información de este tipo de exportaciones), respectivamente. Obviamente, cifras mucho menores a las obtenidas en las dos últimas dos décadas.

Cuadro 25
Exportación de productos estrictamente manufacturados, 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Monto	Tasa de crecimiento	
		Anual	1990 - 2010
1990	702	0.3	
1991	708	0.9	
1992	695	-1.8	
1993	718	3.3	
1994	788	9.7	
1995	946	20.1	
1996	1,058	11.8	
1997	1,429	35.1	
1998	1,452	1.6	
1999	1,282	-11.7	
2000	1,472	14.8	
2001	1,550	5.3	
2002	1,544	-0.4	
2003	1,792	16.1	
2004	2,451	37.8	
2005	2,996	22.2	
2006	3,625	21.0	
2007	4,352	20.1	
2008	5,008	15.1	
2009	3,829	-23.5	
2010	4,808	25.6	585.0

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

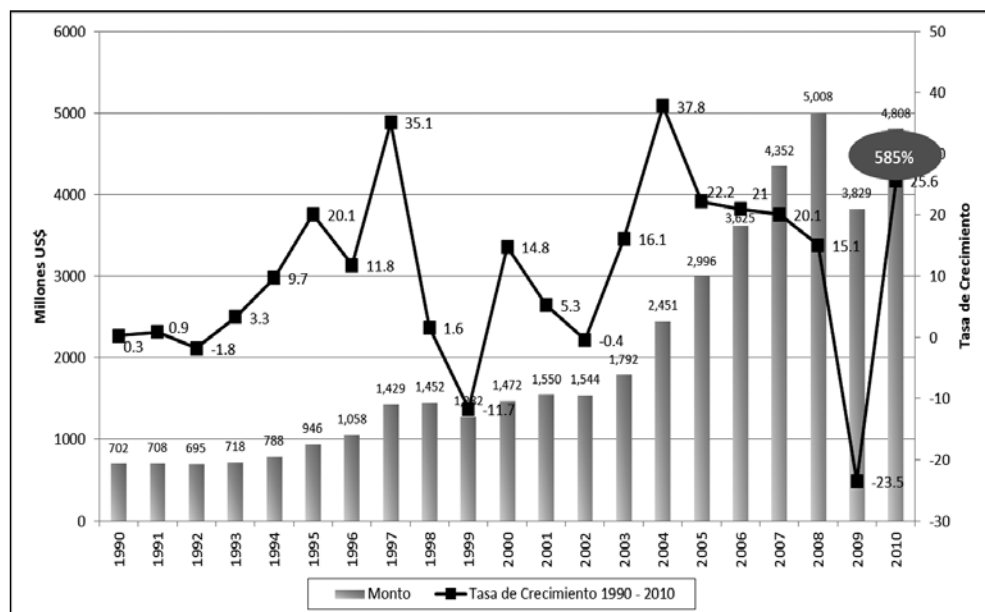
Por otro lado, si obviamos el año 2009, en el cual el valor de las exportaciones de los productos estrictamente manufacturados se redujo en 23.5% por efectos de la crisis financiera internacional desencadenada en ese año, el valor de estas exportaciones se incrementaron en más de 613% en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2008, lo que implica un ritmo promedio anual de crecimiento de 12% y un aumento de su valor en más de siete veces al registrado en 1990.

En la siguiente figura se muestra gráficamente el valor y la tasa de crecimiento de las exportaciones de los productos estrictamente manufacturados durante el periodo comprendido entre 1990 - 2010. En ella se observa que las tasas más altas de crecimiento se dieron en los años 1997 y 2004, al alcanzar

35.1% y 37.8%, respectivamente. Asimismo, se puede observar las caídas más significativas de la tasa de crecimiento de estas exportaciones ocurridas en los años 1999 y 2009, cuyas tasas de crecimiento cayeron en 11.7% y 23.5%, respectivamente.

Figura 25

Exportación de productos estrictamente manufacturados, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

3.11 PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES ERICTAMENTE MANUFACTURADAS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES

En el periodo de 1990 - 2010, tal como se observa en el cuadro 26, las exportaciones de productos estrictamente manufacturados en las exportaciones totales, en términos de valor, han aumentado de manera importante. En efecto, en 1990 las exportaciones totales ascendían a 3,280 millones de dólares de los cuales 702 millones de dólares correspondían a las exportaciones de productos estrictamente manufacturados, mientras que en el 2010, de 35,565 millones de dólares que eran las exportaciones totales, 4,808 millones de dólares correspondían a las exportaciones de productos estrictamente manufacturados. Es decir, un incremento de 4,106 millones de dólares entre 1990 - 2010.

Cuadro 26
Participación de las exportaciones estrictamente manufacturadas/Exp. totales,
1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Exportaciones estric. manufacturadas	Exportaciones totales	Participación (%)
1990	702	3,280	21.4
1991	708	3,393	20.9
1992	695	3,578	19.4
1993	718	3,385	21.2
1994	788	4,424	17.8
1995	946	5,491	17.2
1996	1,058	5,878	18.1
1997	1,429	6,825	20.9
1998	1,452	5,757	25.2
1999	1,282	6,088	21.1
2000	1,472	6,955	21.2
2001	1,550	7,026	22.1
2002	1,544	7,714	20.1
2003	1,792	9,091	19.7
2004	2,451	12,809	19.1
2005	2,996	17,368	17.3
2006	3,625	23,830	15.2
2007	4,352	28,094	15.5
2008	5,008	31,018	16.1
2009	3,824	26,962	14.2
2010	4,808	35,565	14.0

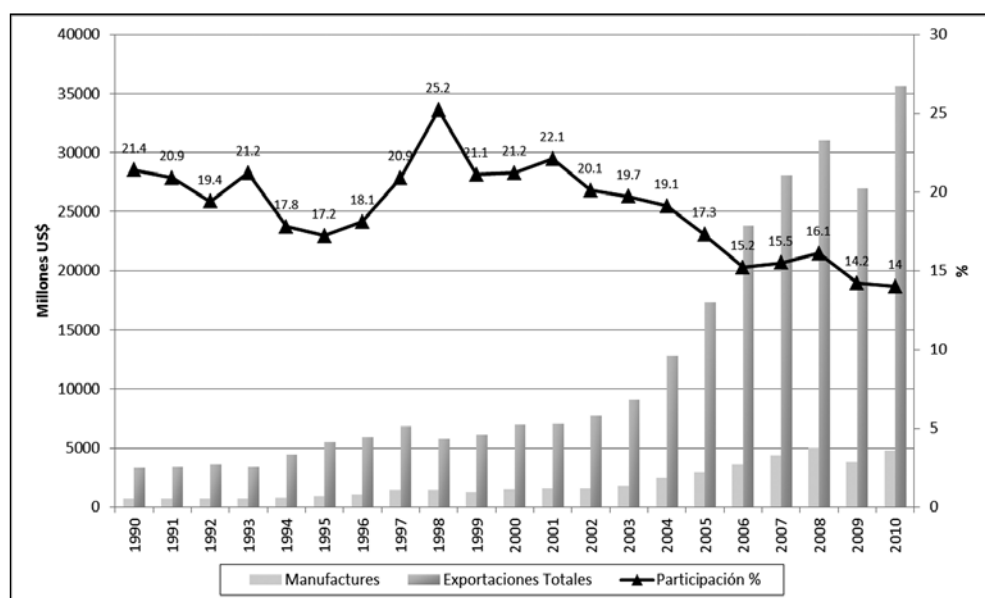
Fuente: BCRP, PROMPERÚ

Elaboración: Propia

En cuanto a la participación de las exportaciones de productos estrictamente manufacturados en las exportaciones totales, en términos porcentuales, se puede observar dos etapas bien diferenciadas. La primera de ellas, entre 1990 - 1998, en la cual la participación de productos estrictamente manufacturados en las exportaciones totales se incrementó de 21.4% a 25.2%; es decir, en 3.8 puntos porcentuales. La segunda etapa en el periodo de 1999 - 2010, en la cual la relación de las exportaciones de productos estrictamente manufacturados en las exportaciones totales descendió de 21.1% a 14.0%; es decir, en siete puntos porcentuales, explicado principalmente por los precios récord de los minerales que incrementó significativamente el valor de las exportaciones tradicionales.

En la siguiente figura, se presenta la participación de las exportaciones de productos estrictamente manufacturados en las exportaciones totales en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010. En ella se observa gráficamente la tendencia creciente y decreciente de la participación de las exportaciones de productos estrictamente manufacturados en las exportaciones totales en términos de valor y de tasa de participación porcentual, complementando de esta manera el análisis descrito en los párrafos anteriores.

Figura 26
Participación de las exportaciones estrictamente manufacturadas/Exp. totales, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, PROMPERU

Elaboración: Propia

3.12 EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES

En el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, las importaciones totales del Perú se han incrementado en más de 886%, registrando un ritmo promedio anual de crecimiento de 14%. En términos de valor las importaciones totales se incrementaron en casi diez veces al pasar de 2,922 millones de dólares en 1990 a 28,815 millones de dólares en el 2010, tal como se puede observar en el siguiente cuadro. Es decir, tasas muy por encima al 226.7% de crecimiento acumulado y al 9.8% de crecimiento promedio anual registrada en el periodo de industrialización por sustitución de importaciones (ver cuadro 6).

Cuadro 27
Evolución de las importaciones totales, 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Importaciones US\$	Tasa de crecimiento	
		Anual	1990 - 2010
1990	2,922	27.8	
1991	3,595	23.0	
1992	4,001	11.3	
1993	4,160	3.9	
1994	5,499	32.2	
1995	7,733	40.6	
1996	7,864	1.7	
1997	8,536	8.6	
1998	8,219	-3.7	
1999	6,710	-18.4	
2000	7,358	9.7	
2001	7,204	-2.1	
2002	7,393	2.6	
2003	8,205	10.9	
2004	9,805	19.5	
2005	12,082	23.2	
2006	14,844	22.8	
2007	19,591	32.0	
2008	28,449	45.2	
2009	21,011	-26.1	
2010	28,815	37.1	886.1

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

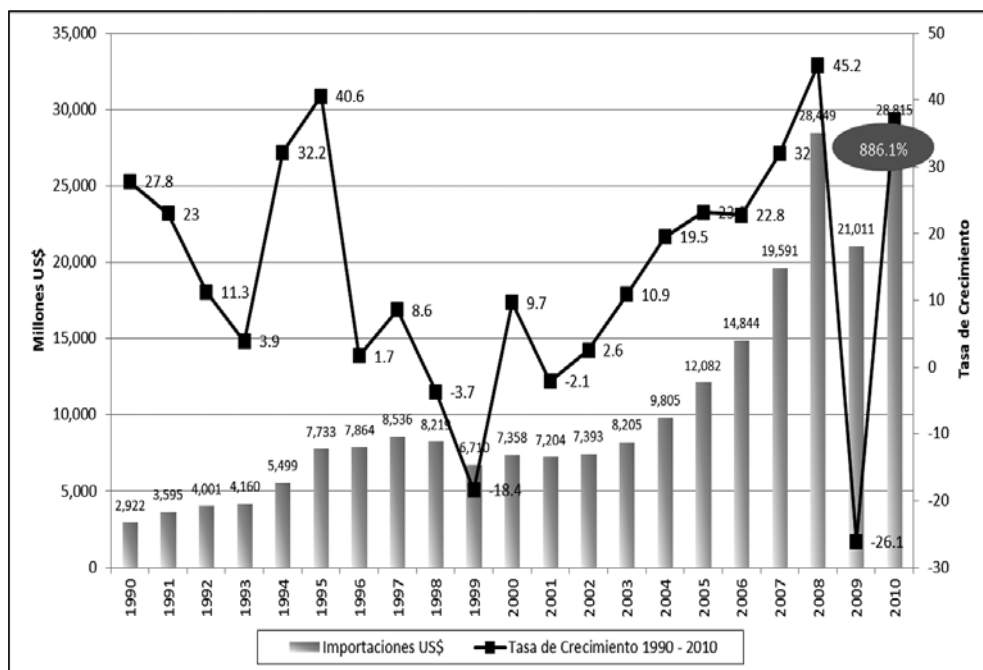
Elaboración: Propia

En términos generales, la evolución de las importaciones totales ha experimentado una tendencia creciente a lo largo del periodo comprendido entre 1990 - 2010, con excepción de los años 1999 y 2009. En efecto, en 1999 se registra una baja de 1,509 millones de dólares en comparación con 1998. De igual manera, en el 2009 se registra una caída de 7,438 millones de dólares en comparación con el 2008. En ambos casos, se explican por los efectos de diversas crisis internacionales mencionadas anteriormente, las cuales impactaron negativamente en la economía peruana durante esos años.

Sin embargo, es importante destacar que pese a los efectos de las crisis financieras internacionales, mencionado anteriormente, las importaciones fueron más dinámicas en la reciente década que en la de los noventa. En efecto, en el periodo de 2000 - 2010 las importaciones totales crecieron en más de

291% y en el periodo comprendido entre 1990 - 1999, en 130%. Es decir, 160 puntos porcentuales menos que en el primer periodo. En la siguiente figura se presenta de manera grafica la evolución, tanto en términos de valor como porcentual, de las importaciones totales a lo largo del el periodo de apertura comercial, la que permite tener una mejor comprensión de la situación descrita en los párrafos anteriores.

Figura 27
Evolución de las importaciones totales, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

3.13 IMPORTACIONES SEGÚN SU USO O DESTINO ECONÓMICO

En el rubro importaciones según uso o destino económico, tal como se puede observar en el cuadro 28, se incluyen importaciones de bienes de consumo, de insumos y de bienes de capital y otras importaciones. En términos generales, estas importaciones han experimentado un crecimiento significativo a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, al pasar de 2,922 millones de dólares en 1990 a 28,815 millones de dólares en el 2010. Es decir, estas importaciones en conjunto, como se mencionó anteriormente, multiplicaron su valor en casi diez veces al registrado en el año 1990.

Cuadro 28
Importaciones según uso o destino económico, 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Bienes de consumo	Insumos	Bienes de capital	Otros bienes	Total
1990	338	1,333	886	364	2,922
1991	755	1,514	935	392	3,595
1992	904	1,781	1,064	254	4,001
1993	941	1,890	1,142	189	4,160
1994	1,354	2,232	1,683	230	5,499
1995	1,785	3,221	2,385	342	7,733
1996	1,847	3,230	2,407	381	7,864
1997	1,900	3,422	2,791	422	8,536
1998	1,922	3,360	2,562	375	8,219
1999	1,468	2,980	2,117	146	6,710
2000	1,494	3,611	2,114	139	7,358
2001	1,635	3,551	1,921	97	7,204
2002	1,754	3,740	1,842	56	7,393
2003	1,841	4,340	1,974	49	8,205
2004	1,995	5,364	2,361	85	9,805
2005	2,308	6,600	3,064	110	12,085
2006	2,616	7,981	4,123	123	14,844
2007	3,189	10,429	5,854	119	19,591
2008	4,520	14,556	9,233	140	28,449
2009	3,962	10,077	6,850	122	21,011
2010	5,489	14,023	9,074	229	28,815

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

Ahora bien, en relación a la importación de bienes de consumo (conformada por bienes de consumo duraderos y no duraderos), en el cuadro anterior se puede observar que su valor se ha incrementado de 338 millones de dólares en 1990 a 5,489 millones de dólares en el 2010. Es decir, un incremento de 5,151 millones de dólares en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, lo que implica que su valor aumentó en más de dieciséis veces al registrado en 1990.

Las importaciones de bienes de consumo por lo general tienen un efecto positivo, pues aumentan la competencia interna, y los productores locales se ven obligados a incrementar su productividad para ser competitivos, lo que en definitiva tiende a bajar los precios para el consumidor final. Esta incursión de productos extranjeros en el mercado nacional, obliga también a los productores

nacionales, a pensar en la exportación como una alternativa para la venta de sus productos, para lo cual, deben mejorar la productividad y la competitividad.

En el caso de las importaciones de insumos (que comprende combustibles, lubricantes y conexos, materias primas para la agricultura y materias primas para la industria) también se incrementaron de manera importante en el periodo comprendido entre 1990 - 2010, al pasar de 1,333 millones de dólares en 1990 a 14,023 millones de dólares en el 2010. Es decir, un incremento de 12,690 millones de dólares durante el periodo de estudio, lo que implica un aumento de su valor en casi once veces al registrado en 1990.

La importación de insumos (sobre todo para la agricultura y la industria), obviamente, de mayor calidad y más baratos, aparte del estímulo que representa para los productores nacionales, les beneficia directamente en la medida en que los procesos productivos utilizan insumos importados, como ocurre principalmente en la manufactura.

Por su parte, la importación de bienes de capital (conformado por materiales de construcción para la agricultura y para la industria, y equipos de transporte), en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, se incrementaron de 886 millones de dólares en 1990 a 9,074 millones de dólares en el 2010. Es decir, un incremento de más de 8,188 millones de dólares a lo largo del periodo de estudio, lo que implica un aumento de su valor a lo largo del periodo de estudio en más de diez veces al registrado en 1990.

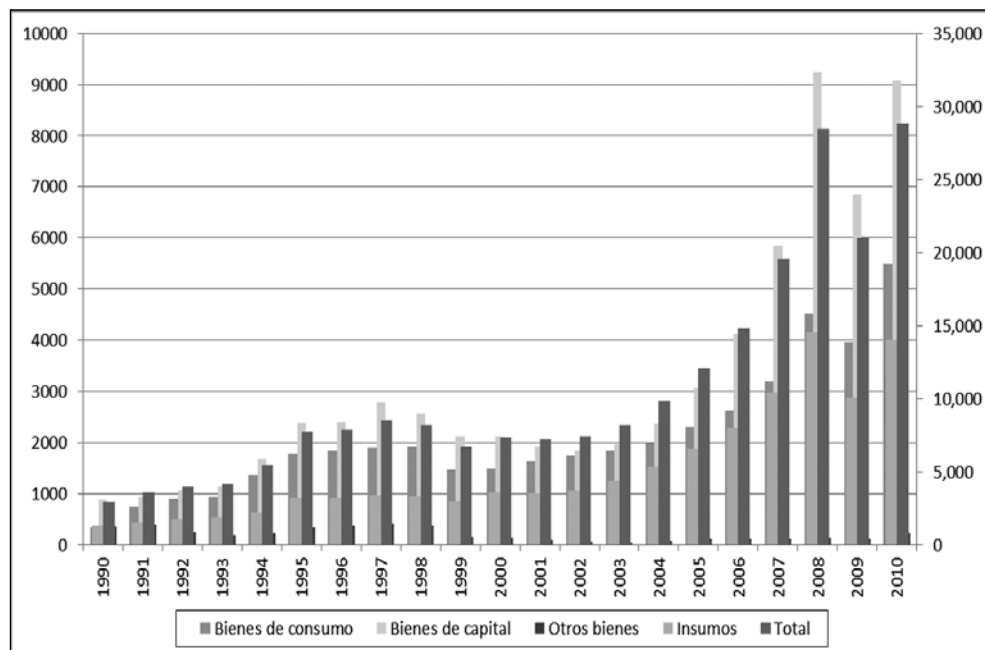
Los bienes de capital importado, impulsa el desarrollo tecnológico del país, pues permite que los procesos productivos sean más eficientes, y por ende, los costos de producción de las manufacturas peruanas bajen considerablemente al aumentar la productividad. La importación permanente de tecnología tiene la gran virtud de mantener al país con estándares de productividad aceptables, por lo que es importante y necesario racionalizar y orientar las compras hacia bienes de capital.

En cuanto a la importación de otros bienes (que comprende la donación de bienes, la compra de combustibles y alimentos de naves peruanas y la reparación de bienes de capital en el exterior, así como los demás bienes no considerados según el clasificador utilizado), a diferencia de los rubros anteriores, en el cuadro 28 se puede observar un descenso importante a lo largo del periodo comprendido entre 1990 - 2010, al pasar de 364 millones de dólares en 1990 a 229 millones de dólares en el 2010. Es decir, una reducción de 135 millones de dólares durante el periodo de estudio, lo que implica que su valor disminuyó en casi dos veces al registrado en 1990.

En la siguiente figura se presenta la evolución de las tasas de crecimiento y del valor de las importaciones según uso o destino económico a lo largo

del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010. En ella se puede observar gráficamente el comportamiento de estas importaciones a lo largo del periodo de apertura comercial, lo cual nos permite tener una visión más amplia del análisis realizado en los párrafos anteriores.

Figura 28
Importaciones según uso o destino económico, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

3.14 ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES SEGÚN SU USO O DESTINO

En cuanto a la estructura porcentual de las importaciones según su uso o destino económico del Perú, en el cuadro 29 se puede observar que en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, han experimentado cambios importantes en casi todos los rubros (especialmente en los bienes de capital y de consumo), con excepción en el rubro otros bienes.

Así por ejemplo, las importaciones de los bienes de consumo (duraderos y no duraderos) en el año 1990 representaban el 11.6% del total de las importaciones peruanas, mientras que en el año 2010 representaban el 19%. Es decir, se incrementaron en más de siete puntos porcentuales a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010.

Cuadro 29
Distribución porcentual de las importaciones según su uso o destino, 1990 - 2010

Año	Bienes de consumo	Insumos	Bienes de capital	Otros bienes	Total
1990	11.6	45.6	30.4	12.4	100.0
1991	21.0	42.1	26.0	10.9	100.0
1992	22.5	44.5	26.0	6.4	100.0
1993	22.6	45.4	27.5	4.5	100.0
1994	24.6	40.6	30.6	4.2	100.0
1995	23.1	41.7	30.8	4.4	100.0
1996	23.5	41.1	30.6	4.8	100.0
1997	22.3	40.1	32.7	4.9	100.0
1998	23.4	40.8	31.2	4.6	100.0
1999	21.8	44.4	31.5	2.3	100.0
2000	20.3	49.2	28.7	1.8	100.0
2001	22.7	49.4	26.6	1.3	100.0
2002	23.7	50.6	24.9	0.8	100.0
2003	22.4	52.9	24.9	0.6	100.0
2004	20.3	54.7	24.1	0.9	100.0
2005	19.1	54.6	25.4	0.9	100.0
2006	17.7	53.8	27.7	0.8	100.0
2007	16.3	53.3	29.2	0.6	100.0
2008	15.9	51.2	32.5	0.4	100.0
2009	18.8	47.9	32.7	0.6	100.0
2010	19.0	48.6	31.6	0.8	100.0

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

Por su parte, las importaciones de insumos en 1990 representaron el 45.6% del total de las importaciones de ese año, mientras que en el 2010 representó el 48.7%, tal como se puede apreciar en el cuadro anterior. Es decir, estas importaciones se incrementaron en tres puntos porcentuales a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010.

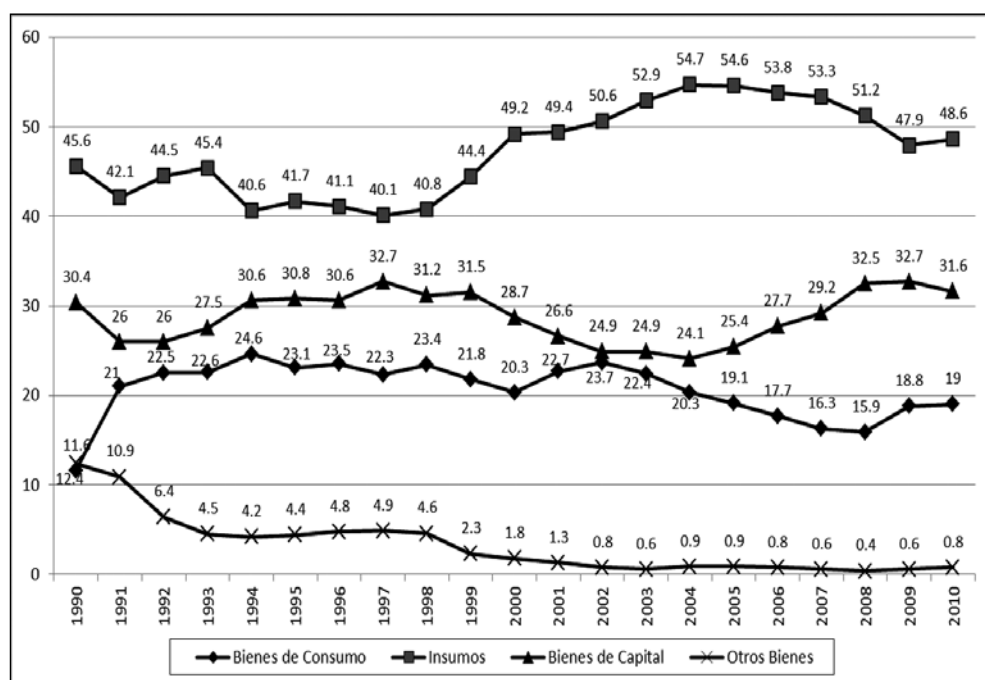
En cuanto a las importaciones de bienes de capital, en 1990 representó el 30.4% del total de las importaciones de ese año, mientras que en el 2010 representó el 31.6%. Es decir, un incremento de 1.2% en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010.

Del mismo modo, en el cuadro 29 también se puede observar que las importaciones del rubro otros bienes, en el año 1990 representó el 12.4% del total de las importaciones de ese año, mientras que en el año 2010 representó

el 0.8%. Es decir, una reducción de 11.6% durante el periodo que comprende este estudio.

Adicionalmente, en la siguiente figura se puede observar gráficamente lo descrito anteriormente, la que permite tener una mayor comprensión sobre la evolución de la composición porcentual de las importaciones peruanas según su uso o destino económico a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010.

Figura 29
Distribución porcentual de las importaciones según su uso o destino, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

3.15 TASA DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES SEGÚN SU USO O DESTINO

En el cuadro 30 se puede observar que la importación de bienes de consumo ha experimentado un crecimiento acumulado de 1,524% a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento de 18.5%. La mayor tasa de crecimiento de la importación de este tipo de bienes se dio en los años 1991 y 1994, alcanzando tasas de crecimiento de 123.4% y 43.9%, respectivamente.

Cuadro 30
Tasa de crecimiento de las importaciones según su uso o destino, 1990 - 2010

Año	Bienes de consumo	Insumos	Bienes de capital	Otros bienes
1990	33.1	21.7	33.4	32.8
1991	123.4	13.6	5.5	7.6
1992	19.7	17.6	13.7	-35.2
1993	4.1	6.1	7.4	-25.6
1994	43.9	18.1	47.4	21.7
1995	31.8	42.0	41.7	48.7
1996	3.5	0.3	0.9	11.4
1997	2.9	5.9	15.9	10.8
1998	1.2	-1.8	-8.2	-11.1
1999	-23.6	-11.3	-17.4	-61.1
2000	1.8	21.2	-0.1	-4.8
2001	9.4	-1.7	-9.1	-30.2
2002	7.3	5.3	-4.1	-42.3
2003	4.9	16.0	7.2	-17.9
2004	8.4	23.6	19.6	73.5
2005	15.7	23.0	29.8	29.4
2006	13.3	20.9	34.6	11.8
2007	21.9	30.7	42.0	-3.2
2008	41.7	39.6	57.7	17.6
2009	-12.3	-30.8	-26.6	-12.8
2010	38.5	39.1	32.5	87.7
Tasa crec. 1990-2010	1,524.0	952.0	924.2	-37.1

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

Por su parte, las importaciones de insumos han experimentado un crecimiento acumulado de 952% a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento superior al 14%. Las mayores tasas de crecimiento de importación de insumos, tal como se observa en el cuadro anterior, se produjeron en los años 1995 y 2008, cuyas tasas de crecimiento fueron de 42.0% y 39.6%, respectivamente.

En cuanto a las importaciones de bienes de capital, en el mismo cuadro se puede apreciar que han experimentado un crecimiento acumulado de 924.2% durante el periodo de estudio, registrando un ritmo anual promedio

de crecimiento superior a 15%. Las mayores tasas de crecimiento en estos productos se produjeron en los años 1994 y 2008, cuyas tasas de crecimiento fueron de 47.4% y 57.7%, respectivamente.

Sin embargo, a diferencia de las importaciones de los rubros anteriores que han experimentado un crecimiento significativo, en el rubro otros bienes importados han experimentado un crecimiento acumulado negativo de menos 37.1% a lo largo del periodo comprendido entre 1990 - 2010, registrando un ritmo anual de crecimiento de 5.1%. Su mayor crecimiento se dio en el año 1995, al alcanzar una tasa de crecimiento de 48.7%.

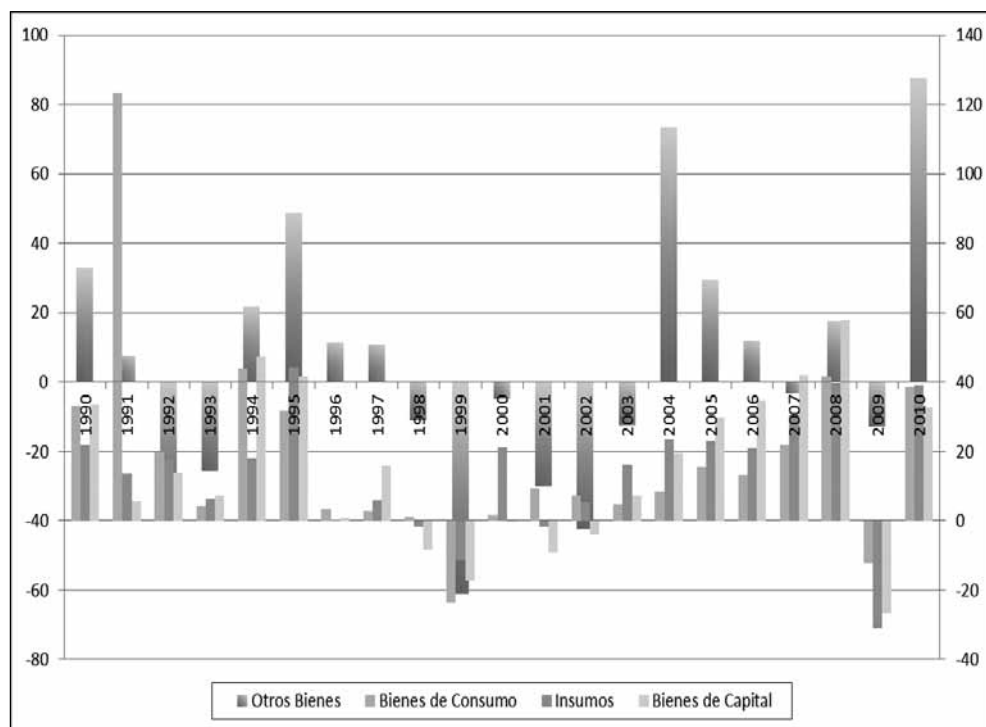
En términos generales, el crecimiento de las importaciones peruanas a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, estuvo influenciado en gran medida por la disminución del tipo de cambio, sobre todo en los últimos años, por el mayor dinamismo de la demanda interna, por el desarrollo del financiamiento de mediano y largo plazo para la compra de bienes de consumo duradero³⁹, el dinamismo de la inversión privada que se reflejó en una mayor importación de bienes de capital (924% a lo largo del periodo de estudio), por el desarrollo productivo de la economía nacional y por la diversificación de los mercados de origen, etc⁴⁰.

En la siguiente figura se puede visualizar con mayor precisión la evolución de las tasas de crecimiento de las importaciones según su uso o destino económico, que aportan otra característica de la inserción internacional de la economía, a lo largo del periodo comprendido entre 1990 - 2010, En ella se puede apreciar, en general, la tendencia creciente de los diferentes rubros de importación, a excepción del rubro otras importaciones que presenta una tendencia decreciente a lo largo del periodo de estudio, proporcionándonos una visión más amplia de lo explicado en los párrafos anteriores.

39 Entre estos bienes de consumo duraderos importados se encuentran aquellos para la mejora del hogar, como electrodomésticos y muebles.

40 Los principales mercados de origen de las importaciones peruanas a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, se han diversificado de manera importante. Según información del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), los diez principales países de origen de nuestras importaciones en los últimos años han sido: Estados Unidos, seguidos por China, Brasil, Ecuador, Japón, Colombia, México, Argentina, Chile y Corea del Sur, respectivamente.

Figura 30
Tasa de crecimiento de las importaciones según su uso o destino, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

3.16 TAMAÑO DEL COMERCIO EXTERIOR

El tamaño del comercio exterior, entendido como la suma del valor de las exportaciones e importaciones de un mismo periodo, se ha incrementado en 938% en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento de 13%. En términos de valor, tal como se observa en el siguiente cuadro, el comercio exterior se incrementó en más de diez veces, al pasar de 6,202 millones de dólares en el año 1990 a 64,380 millones de dólares en el año 2010. Obviamente, tasas inmensamente superiores al 234% de crecimiento acumulado y al 10% de crecimiento promedio anual registradas entre 1970 - 1989, periodo de implementación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (ver cuadro 7).

Cuadro 31
Tamaño del comercio exterior, 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Exportaciones	Importaciones	Tamaño del comercio ext.	Tasa de crec. anual	Tasa de crec. 1990 - 2010
1990	3,280	2,922	6,202	7.3	
1991	3,393	3,595	6,988	12.6	
1992	3,578	4,001	7,738	10.7	
1993	3,385	4,160	7,545	-2.5	
1994	4,424	5,499	9,923	31.5	
1995	5,491	7,733	13,224	33.3	
1996	5,878	7,864	13,742	3.9	
1997	6,825	8,536	15,361	11.8	
1998	5,757	8,219	13,976	-9.0	
1999	6,088	6,710	12,798	-8.4	
2000	6,955	7,358	14,313	11.8	
2001	7,026	7,204	14,230	-0.6	
2002	7,714	7,393	15,107	6.2	
2003	9,091	8,205	17,296	14.5	
2004	12,809	9,805	22,614	30.7	
2005	17,368	12,082	29,450	30.2	
2006	23,830	14,844	38,674	31.3	
2007	28,094	19,592	47,685	23.2	
2008	31,018	28,449	59,467	24.7	
2009	26,962	21,011	47,973	-19.3	
2010	35,565	28,815	64,380	34.2	938.1

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

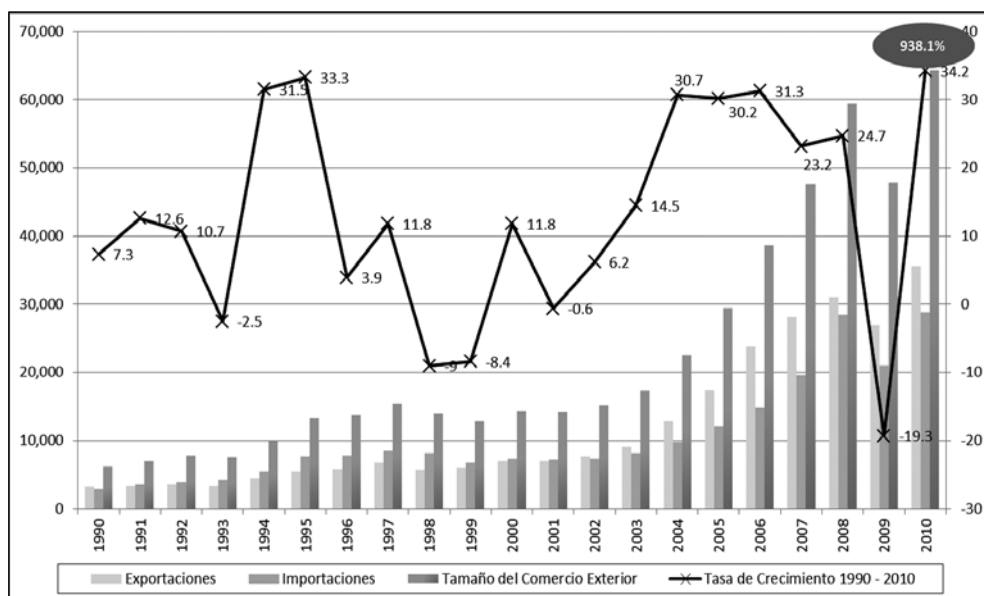
En cuanto a su composición porcentual, en 1990 el comercio exterior estaba compuesto en un 53% por exportaciones y en un 47% por importaciones. Por su parte, en el año 2010 se componía en un 55% por exportaciones y en un 45% por importaciones. Es decir, un incremento de 2% en las exportaciones y también una disminución de 2% en las importaciones en el periodo de 1990 - 2010, mientras que en 1970 el comercio exterior estaba compuesto por un 59.6% por exportaciones y en un 40.4% por importaciones, y en 1989 por un 60.5% de exportaciones y por un 39.5% de importaciones. Es decir, un incremento de 0.9% en las exportaciones y también una disminución de 0.9% en el periodo de 1970 - 1989.

En general, a lo largo del periodo comprendido entre 1990 - 2010, el comercio exterior del Perú tuvo un extraordinario dinamismo, ya que las

exportaciones se incrementaron en 984.3%, al pasar de 3,280 millones de dólares en 1990 a 35,565 millones de dólares en el 2010, y las importaciones se incrementaron en 886%, al pasar de 2,922 millones de dólares en 1990 a 28,815 millones de dólares en el 2010, a diferencia del periodo de 1970 - 1989 en que las exportaciones se incrementaron en tan solo 239% y las importaciones en 227%.

En la siguiente figura se puede apreciar gráficamente la evolución del valor y la tasa de crecimiento del tamaño del comercio exterior peruano a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, lo cual complementa el análisis descrito en los acápites anteriores.

Figura 31
Tamaño del comercio exterior, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

3.17 BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial, entendida como la diferencia entre las exportaciones e importaciones de bienes de un país, ha tenido una evolución oscilante a lo largo del periodo comprendido entre 1990 - 2010. En efecto, luego de haberse obtenido en 1990 un superávit de 358 millones de dólares, a partir de 1991 (en 1990 la balanza comercial fue superavitaria debido a los elevados aranceles y a la fuerte recesión por la que atravesaba la economía) se obtuvieron sistemáticos déficits comerciales, que serían mayores año tras año. El pico

de esta tendencia se dio en 1998 cuando alcanzó un déficit de 2,462 millones de dólares, para luego reducirse a 622 y 403 millones de dólares entre 1999 y 2000, respectivamente, tal como se puede observar en el siguiente cuadro⁴¹.

Cuadro 32
Balanza comercial, 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1990	3,280	2,922	358
1991	3,393	3,595	-202
1992	3,578	4,001	-423
1993	3,385	4,160	-775
1994	4,424	5,499	-1,075
1995	5,491	7,733	-2,242
1996	5,878	7,864	-1,986
1997	6,825	8,536	-1,711
1998	5,757	8,219	-2,462
1999	6,088	6,710	-622
2000	6,955	7,358	-403
2001	7,026	7,204	-178
2002	7,714	7,393	321
2003	9,091	8,205	886
2004	12,809	9,805	3,004
2005	17,368	12,082	5,286
2006	23,830	14,844	8,986
2007	28,094	19,591	8,503
2008	31,018	28,449	2,569
2009	26,962	21,011	5,951
2010	35,565	28,815	6,750

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

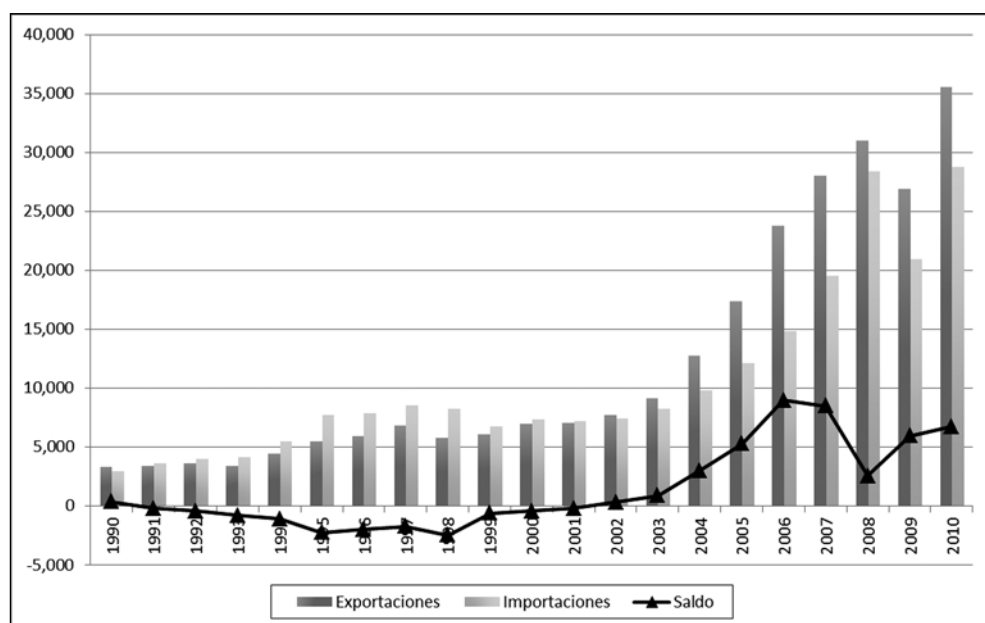
Durante los ocho años siguientes, entre el 2002 y el 2010, la balanza comercial fue crecientemente superavitaria como resultado de un crecimiento mayor de las exportaciones con relación a las importaciones. En efecto, desde el

41 El déficit de la balanza comercial de la segunda mitad de la década de los noventa, se debió al mayor crecimiento de las importaciones por sobre las exportaciones, sobre todo en 1998 estas se vieron afectadas por factores externos: el deterioro de los términos de intercambio como resultado de la baja en los precios de las principales exportaciones y los efectos del Fenómeno del Niño que provocaron una profunda caída de las exportaciones de los principales productos tradicionales.

2002 el saldo comercial (exportaciones menos importaciones) ha aumentado en más de 21 veces, pasando de 321 millones de dólares a 6,750 millones de dólares en el 2010⁴², en tanto que en la mayoría del periodo de 1970 - 1989 (ver cuadro 8), el comportamiento de la balanza comercial fue crecientemente deficitaria; es decir, que el valor de las importaciones casi siempre ha superado el valor de las exportaciones, explicado principalmente por el sesgo antiexportador que caracterizó a la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones.

En la siguiente figura se presenta la evolución de la balanza comercial en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010. En ella se puede apreciar gráficamente la tendencia decreciente a lo largo de la década de los noventa, inclusive hasta el año 2001, y la tendencia creciente de los últimos ocho años del periodo de estudio, proporcionándonos una visión más amplia del análisis realizado en los acápites anteriores.

Figura 32
Balanza comercial, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

42 Los resultados positivos de la balanza comercial han repercutido en un importante aumento de las reservas internacionales, las que se incrementaron de manera sostenida hasta llegar a 44,105 millones de dólares en el año 2010. A diferencia del periodo de industrialización por sustitución de importaciones cuando se registraron reservas internacionales negativas.

IMPACTO DE LA ESTRATEGIA DE APERTURA COMERCIAL SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Determinar el impacto de la estrategia de apertura comercial sobre el crecimiento económico del Perú no es una tarea fácil, más aún si requerimos hacerlo en un lenguaje sencillo, minimizando los tecnicismos. Sobre todo, porque el crecimiento económico no se debe solo a la estrategia de apertura comercial, sino también a otros factores⁴³. Una forma sencilla de hacerlo es a través del índice de apertura comercial y otra intentando relacionar la estrategia de apertura comercial a través de su impacto sobre el comercio exterior y de este sobre el crecimiento económico, variable que explica, entre otras cosas, el progreso que la economía peruana ha experimentado a lo largo de las últimas dos décadas.

En ese sentido, en este capítulo analizaremos la evolución del índice de apertura comercial, el cual se determina sumando las exportaciones e importaciones sobre el producto bruto interno (PBI), así como la contribución de las exportaciones e importaciones, indicadores de la apertura comercial, al crecimiento del producto bruto interno, indicador del crecimiento económico. Empezaremos analizando la evolución del producto bruto interno para construir y analizar el índice de apertura comercial y, luego, la incidencia de los indicadores del comercio exterior sobre el crecimiento económico, es decir, sobre el producto bruto interno del Perú a lo largo de las dos últimas décadas.

4.1 EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO (PBI)

Durante el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, el producto bruto interno (PBI), que representa el valor de los bienes y servicios finales que se producen en la economía durante un año, ha experimentado un crecimiento

43 El crecimiento económico del Perú obtenido a lo largo de las últimas dos décadas, sobre todo de la primera década del presente siglo, también es producto de otras reformas estructurales emprendidas a principios de la década de los noventa, así como de un manejo macroeconómico adecuado. Es decir, la apertura comercial es solo una condición necesaria pero no suficiente para lograr el crecimiento sostenido de la economía.

acumulado de 472%, registrando un ritmo anual promedio de crecimiento de 10%. En términos de valor, tal como se puede observar en el siguiente cuadro, se ha incrementado en casi seis veces, al pasar de 26,921 millones de dólares en 1990 a 153,934 millones de dólares en el 2010, a diferencia del periodo de 1970 - 1989 en que el producto bruto interno alcanzó un crecimiento acumulado de 243% (ver cuadro 9) y un incremento de su valor en más de cuatro veces, al pasar de 7,234 millones de dólares en 1970 a 32,037 millones de dólares en 1989.

Cuadro 33
Evolución del producto bruto interno, 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	PBI	Tasa de crecimiento	
		Anual	1990 - 2010
1990	26,921	21.2	
1991	34,612	28.6	
1992	36,194	4.6	
1993	34,963	-3.4	
1994	44,992	28.7	
1995	53,698	19.4	
1996	55,974	4.2	
1997	59,223	5.8	
1998	56,829	-4.0	
1999	51,589	-22.8	
2000	53,473	3.7	
2001	54,247	1.4	
2002	56,763	4.6	
2003	61,639	8.6	
2004	72,498	17.6	
2005	76,306	5.3	
2006	92,590	21.3	
2007	107,497	16.1	
2008	127,555	18.7	
2009	133,073	4.3	
2010	153,934	15.6	472.0

Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

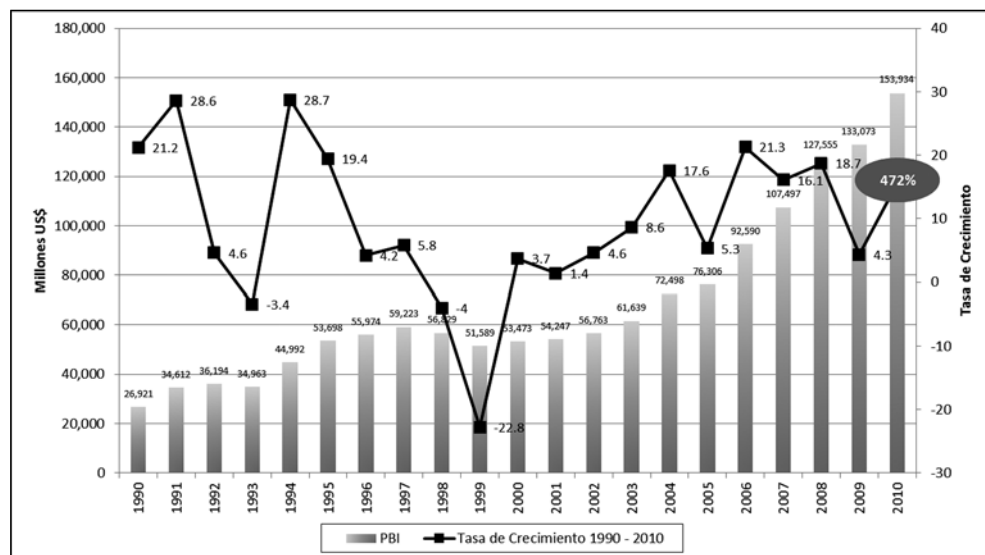
Por otro lado, en el cuadro anterior se puede observar que en la década de los noventa, el crecimiento del producto bruto interno fue moderado en comparación con la primera década del 2000, que ha experimentado un

crecimiento sostenido e importante al pasar de 53,473 millones de dólares en el 2000 a 153,934 millones de dólares en el 2010, registrando una tasa de crecimiento promedio anual de casi 11%.

Dicho de otra manera, el crecimiento del producto bruto interno ha sido mucho más dinámico en la presente década, sobre todo en los últimos años, que en la de los noventa que registró una tasa de crecimiento promedio anual de 9%. Esto significa que, al final del periodo de estudio, la economía peruana era casi seis veces más grande en relación al año 1990.

En la siguiente figura se puede observar gráficamente la evolución del producto bruto interno, tanto en términos de valor y de tasa de crecimiento, a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010. En ella se puede observar la tendencia creciente y decreciente de este indicador a lo largo del periodo de apertura comercial, lo cual complementa lo descrito en los párrafos anteriores.

Figura 33
Evolución del producto bruto interno, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

4.2 EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO PER CÁPITA

El producto bruto interno per cápita resultante de dividir el producto bruto interno total de cada año entre el número total de habitantes, se ha incrementado en más de 322% en el periodo comprendido entre 1990 - 2010, registrando un

ritmo anual promedio de crecimiento superior al 8%. En términos de valor, el producto bruto interno per cápita se incrementó en más de cuatro veces, al pasar de 1,238 millones de dólares en 1990 a 5,225 millones de dólares en el 2010, tal como se puede observar en el siguiente cuadro⁴⁴. Obviamente, tasas inmensamente superiores al 174% de crecimiento acumulado y al 7% de crecimiento promedio anual registradas en el periodo comprendido entre 1970 - 1989 (ver cuadro 10).

Cuadro 34
Evolución del producto bruto interno per cápita, 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Total PBI	Población total	PBI per cápita	Tasa de crecim. anual	Tasa de crec. 1990 - 2010
1990	26,921	21,753	1,238	18.8	
1991	34,612	22,180	1,561	26.0	
1992	36,194	22,597	1,602	2.6	
1993	34,963	23,009	1,520	-5.1	
1994	44,992	23,421	1,921	26.4	
1995	53,698	23,837	2,253	17.3	
1996	55,974	24,258	2,307	2.4	
1997	59,223	24,681	2,400	4.0	
1998	56,829	25,104	2,264	-5.7	
1999	51,589	25,225	2,021	-10.7	
2000	53,473	25,939	2,061	2.0	
2001	54,247	26,347	2,059	-0.1	
2002	56,763	26,749	2,122	3.1	
2003	61,639	27,184	2,270	7.0	
2004	72,498	27,547	2,632	16.0	
2005	76,306	27,811	2,744	4.3	
2006	92,590	28,151	3,289	20.1	
2007	107,497	28,482	3,774	15.0	
2008	127,555	28,807	4,428	17.3	
2009	133,073	29,132	4,568	3.2	
2010	153,934	29,461	5,225	14.4	322.1

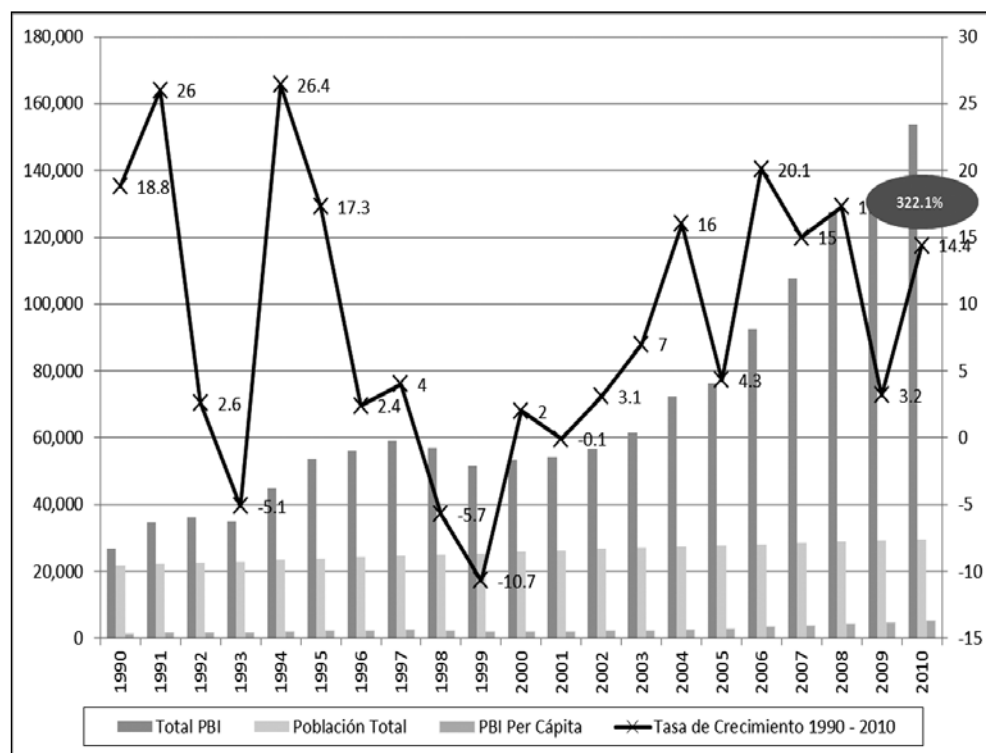
Fuente: BCRP, INEI.
Elaboración: Propia

44 Este indicador permite una mejor aproximación a la situación económica de cada país, ya que divide la producción anual de una economía entre el número de habitantes, y hace que las comparaciones entre los países sean más adecuadas. Este indicador también nos da una idea del nivel de ingresos promedio que podría tener una economía, así como su capacidad de comprar o demanda.

En términos generales, la evolución del producto bruto interno per cápita del Perú ha sido ascendente en la mayoría del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, salvo tres caídas en la década de los noventa y una en la presente década. Sin embargo, como se puede apreciar en el cuadro anterior, la evolución del producto bruto interno per cápita ha sido relativamente mejor en la presente década, creciendo a una tasa promedio anual superior al 9%, a diferencia de la década de los noventa que registró una tasa de crecimiento promedio anual de 8%.

En la siguiente figura se puede observar gráficamente la tendencia creciente del producto bruto interno per cápita, en términos de valor y de tasa de crecimiento a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, no obstante con ligeras caídas en algunos años, sobre todo en los años 1993, 1999, 2005 y 2009; respectivamente; complementando de esta manera, lo descrito en los párrafos anteriores.

Figura 34
Evolución del producto bruto interno per cápita, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI.

Elaboración: Propia

4.3 ÍNDICE DE APERTURA COMERCIAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Como se mencionó anteriormente, para conocer el comportamiento de nuestra economía en términos de producto bruto interno (PBI) en relación con el comercio exterior (exportaciones más importaciones), así como también la evolución de la política comercial, utilizaremos el índice de apertura comercial (IAC) que se construye sumando las exportaciones y las importaciones de un país y dividiendo el resultado entre el producto bruto interno. Dicho de otra manera, el índice de apertura comercial es la intensidad del comercio exterior, medido por la relación de las exportaciones mas las importaciones, dividido por el producto bruto interno.

Este indicador⁴⁵ refleja el peso del sector externo en la economía peruana. Un índice alto indica que esta mantiene fuertes vínculos con el resto del mundo, al venderle una parte importante de los bienes que produce, y comprarle una parte también importante de aquellos que requiere. La idea detrás de este indicador es que, mientras más abierta sea la economía, su intercambio comercial representará una proporción mayor de la producción.

Sin embargo, este indicador del sector externo, que nos muestra el grado de apertura de la economía, no nos proporciona información acerca del patrón de especialización a través del cual se lleva a cabo el proceso de inserción en la economía internacional. Es decir, solo nos proporciona información cuantitativa acerca de los esfuerzos de los países para ampliar su mercado por vías del comercio internacional. Por tanto, es insuficiente para determinar si la estrategia de apertura comercial está o no contribuyendo al desarrollo económico de los países que lo adoptan⁴⁶. Ahora bien, en el siguiente cuadro se presenta la evolución del índice de apertura comercial del Perú en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010.

45 Los “indicadores” deben entenderse como datos esencialmente cuantitativos, que nos permiten darnos cuenta de cómo se encuentran las cosas en relación con algún aspecto de la realidad que nos interesa conocer. Los indicadores pueden ser números, gráficos, hechos, opiniones o percepciones que señalen condiciones o situaciones específicas, en este caso de la estrategia de apertura comercial.

46 Para determinar si la estrategia de apertura comercial está contribuyendo o no al desarrollo económico de los países que lo implementan se debe incluir en el análisis la variable especialización comercial (o especialización de las exportaciones) que nos proporciona información cualitativa de los resultado de la estrategia de apertura comercial. Es decir, no basta integrarse comercialmente a la economía mundial, sino resulta clave “saber” cómo integrarse y en qué tipo de actividades productivas.

Cuadro 35
Índice de apertura comercial, 1990 - 2010
(En términos porcentuales)

Año	Exportaciones	Importaciones	Producto bruto interno	Índice de apertura comercial
1990	3,280	2,922	26,921	23.0
1991	3,393	3,595	34,612	20.2
1992	3,578	4,001	36,194	20.9
1993	3,385	4,160	34,963	21.6
1994	4,424	5,499	44,992	22.1
1995	5,491	7,733	53,698	24.6
1996	5,878	7,864	55,974	24.6
1997	6,825	8,536	59,223	26.0
1998	5,757	8,219	56,829	25.0
1999	6,088	6,710	51,589	25.0
2000	6,955	7,358	53,473	26.8
2001	7,026	7,204	54,247	26.2
2002	7,714	7,393	56,763	27.0
2003	9,091	8,205	61,639	28.1
2004	12,809	9,805	72,498	31.2
2005	17,368	12,082	76,306	38.6
2006	23,830	14,844	92,590	41.8
2007	28,049	19,591	107,497	44.3
2008	31,018	28,449	127,555	46.6
2009	26,962	21,011	133,073	36.1
2010	35,565	28,815	153,934	41.8

Fuente: BCRP - INEI - SUNAT
Elaboración propia

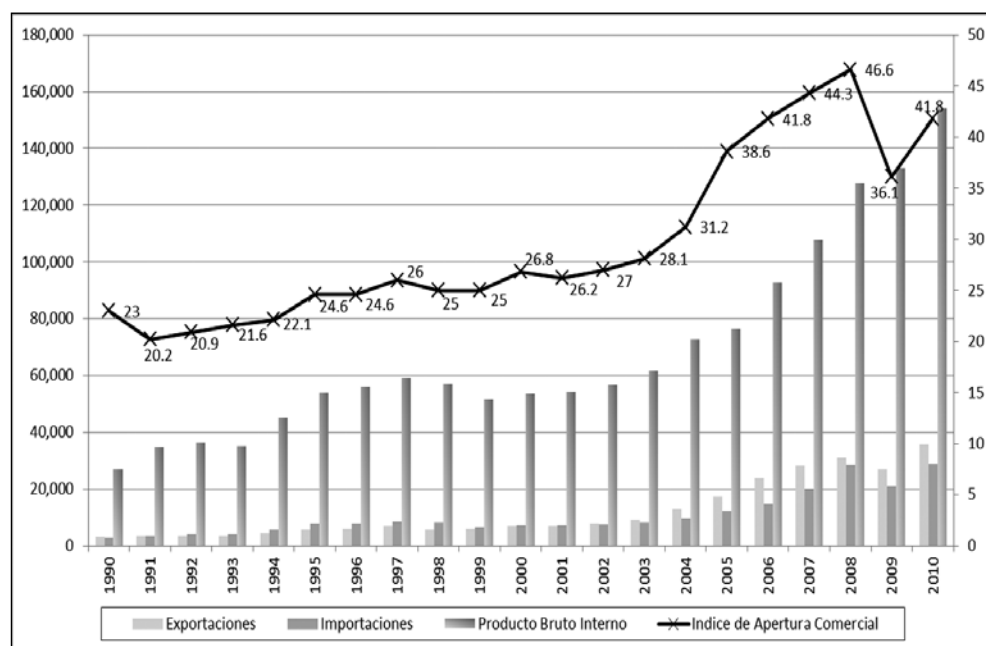
En el cuadro anterior se puede observar que el índice de apertura comercial de la economía peruana ha experimentado un incremento importante a lo largo del periodo de implementación de la estrategia de apertura comercial. En efecto, en 1990 el índice de apertura comercial era de 23%, mientras que en el 2010 fue casi de 42%. Es decir, un incremento superior al 18% en el periodo de 1990 - 2010. De igual manera, en el mismo cuadro se puede apreciar que el pico más alto de crecimiento de este indicador se dio en el año 2008 al alcanzar casi el 47%, registrando un incremento de casi 24% en el periodo de 1990 - 2008.

Por su parte, en el periodo de vigencia de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, el índice de apertura comercial se

redujo en 5.8 puntos porcentuales, al pasar de 23.9% en 1970 a 18.1% en 1989 (ver cuadro 15). Es decir, 23.7 puntos porcentuales menos que el índice de apertura comercial alcanzados entre los años 1990 - 2010, periodo de apertura comercial. En consecuencia, la apertura comercial explica en buena parte el crecimiento económico del Perú a lo largo de las dos últimas décadas, sobre todo de la primera década del 2000.

Por último, en la siguiente figura se muestra gráficamente la evolución del índice de apertura comercial de la economía peruana a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010. En ella se puede apreciar claramente la tendencia creciente en la mayoría de años del periodo de apertura comercial aunque con la presencia de periodos con ligeros retrocesos, sobre todo los ocurridos durante los años de crisis internacionales mencionados anteriormente.

Figura 35
Índice de apertura comercial, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

4.4 COMERCIO EXTERIOR Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

En un país donde las exportaciones e importaciones, sobre todo las primeras, tienen un porcentaje de participación importante en el producto bruto

interno (PBI)⁴⁷, el impacto sobre el crecimiento económico es positivo, ya que crecen los factores de producción, sobre todo el factor trabajo trayendo consigo un incremento significativo del capital, con lo cual se puede diversificar la producción, sobre todo de productos industriales o manufacturados⁴⁸, permitiendo un ciclo productivo eficiente dirigido hacia la expansión de mercados internacionales.

En ese sentido, para poder determinar, de manera sencilla, el impacto del comercio exterior sobre el crecimiento económico del Perú en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, analizaremos la contribución de las exportaciones (tradicionales, no tradicionales y estrictamente manufacturadas) e importaciones al crecimiento del producto bruto interno total, indicador del crecimiento económico. La contribución del comercio exterior al crecimiento económico está dado por su participación en el producto bruto interno.

4.4.1 Participación de las exportaciones totales en el PBI

En términos de producto bruto interno (PBI), tal como se puede observar en el siguiente cuadro, las exportaciones totales han experimentado un crecimiento sostenido a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010. En efecto, en 1990 el producto bruto interno fue de 26,921 millones de dólares y las exportaciones totales de 3,280 millones de dólares, representando el 12.2%, mientras que en el 2010 el producto bruto interno fue de 153,934 millones de dólares y el total de las exportaciones alcanzó la cifra de 35,565 millones de dólares, representando el 23%, en tanto que en el periodo de industrialización por sustitución de importaciones, las exportaciones totales como porcentaje del producto bruto interno se redujeron de 14.3% en 1970 a 10.9% en 1989 (ver cuadro 11).

47 El producto bruto interno se utiliza comúnmente como una medida de la riqueza y bienestar de una nación y es una medida bastante estándar y utilizada por la mayoría de los países del mundo. Si bien políticamente es utilizada (cuando mejora) como síntoma que una sociedad está mejorando su calidad de vida, esto es bastante relativo y no necesariamente exacto.

48 El sector manufacturero, por naturaleza, es una actividad productiva que no solo genera valor agregado, empleo y condiciones fundamentales para el desarrollo económico, sino que también crea encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante y brinda sostenibilidad a las áreas donde se ubican.

Cuadro 36
Participación de las exportaciones totales / PBI, 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Exportaciones totales	Producto bruto interno	Participación (%)
1990	3,280	26,921	12.2
1991	3,393	34,612	9.8
1992	3,578	36,194	9.9
1993	3,385	34,963	9.9
1994	4,424	44,992	9.8
1995	5,491	53,698	10.2
1996	5,878	55,974	10.5
1997	6,825	59,223	11.5
1998	5,757	56,829	10.1
1999	6,088	51,589	11.8
2000	6,955	53,473	13.0
2001	7,026	54,247	12.9
2002	7,714	56,763	13.6
2003	9,091	61,639	14.7
2004	12,809	72,498	17.7
2005	17,368	76,306	22.8
2006	23,830	92,590	25.7
2007	28,094	107,497	26.1
2008	31,018	127,555	24.3
2009	26,962	133,073	20.3
2010	35,565	153,934	23.0

Fuente: FMI, BCRP, SUNAT

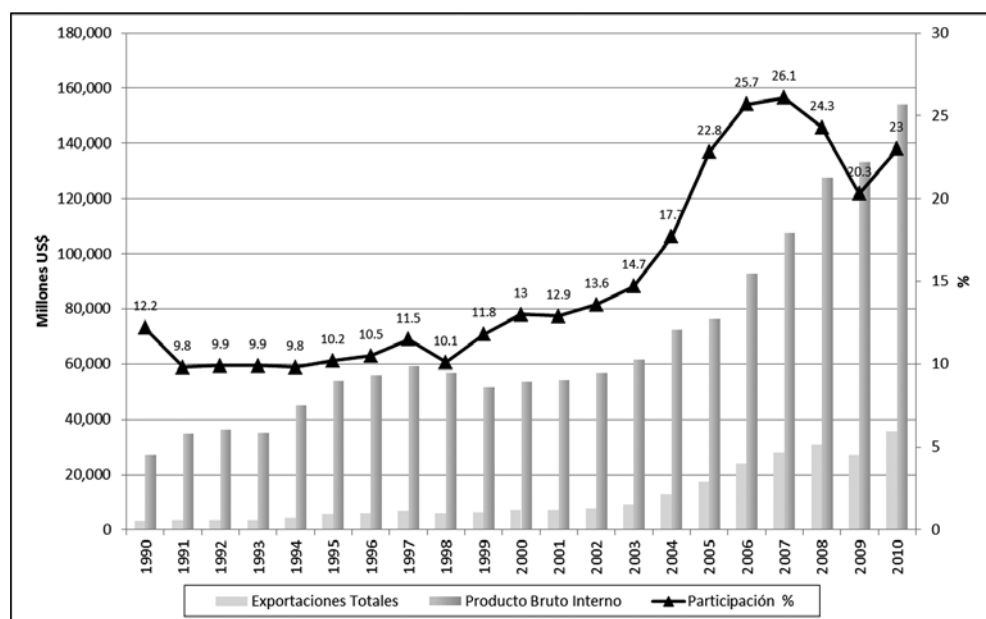
Elaboración: Propia

En otras palabras, en el periodo comprendido entre 1990 - 2010, la contribución de las exportaciones totales al crecimiento del producto bruto interno se ha incrementado en casi once puntos porcentuales al pasar de 12.2% en 1990 a 23% en el 2010. Sin embargo, la mayor contribución de las exportaciones totales al producto bruto interno se dio en la segunda mitad de la primera década del presente siglo, alcanzando su pico más alto en el 2007, año en que su participación llegó a superar el 26%. Por su parte, en el periodo comprendido entre 1970 - 1989 (ver cuadro 11) la mayor contribución de estas exportaciones al crecimiento del producto bruto interno se dio en el año 1979, al registrar una participación de 24%⁴⁹.

49 Es decir, el desempeño del sector exportador en términos de producto bruto interno (PBI) fue particularmente pobre a mediados de la década de los setenta y durante los últimos años de la década de los ochenta, cuando se intensificó la aplicación de medidas proteccionistas y se agravaron los desequilibrios macroeconómicos del país.

En la siguiente figura se puede observar gráficamente que la participación porcentual de las exportaciones totales en el producto bruto interno, ha aumentado en forma sostenida desde 1990, sobre todo en los últimos años, salvo pequeñas reducciones en algunos años del periodo de implementación de la estrategia de apertura comercial, sobre todo la ocurrida en el año 2009, cuya participación se redujo en casi 4 puntos porcentuales como consecuencia de los efectos de la crisis financiera internacional.

Figura 36
Participación de las exportaciones totales / PBI, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

4.4.2 Participación de las exportaciones tradicionales en el PBI

La participación de las exportaciones tradicionales en el producto bruto interno (PBI) se ha incrementado sostenidamente a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010. Así, en el siguiente cuadro se puede observar que en 1990 el producto bruto interno fue de 26,921 millones de dólares y las exportaciones tradicionales fueron de 2,259 millones de dólares, representando el 8.4%, mientras que en el 2010, el producto bruto interno fue de 153,934 millones de dólares y las exportaciones tradicionales fueron de 27,669 millones de dólares, representando el 18%; a diferencia del periodo de industrialización por sustitución de importaciones, las exportaciones

tradicionales como porcentaje del producto bruto interno se redujeron en 5.7 puntos porcentuales, al pasar de 13.5% en 1970 a 7.8% en el año 1989 (ver cuadro 12).

Cuadro 37
Participación de las exportaciones tradicionales / PBI, 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Exportaciones tradicionales	Producto bruto interno	Participación (%)
1990	2,259	26,921	8.4
1991	2,359	34,612	6.8
1992	2,562	36,194	7.1
1993	2,318	34,963	6.2
1994	3,156	44,992	7.0
1995	3,948	53,698	7.4
1996	4,214	55,974	7.5
1997	4,705	59,223	7.9
1998	3,712	56,829	6.5
1999	4,142	51,589	8.0
2000	4,804	53,473	9.0
2001	4,730	54,247	8.7
2002	5,369	56,763	9.5
2003	6,356	61,639	10.3
2004	9,199	72,498	12.7
2005	12,950	76,306	17.0
2006	18,461	92,590	20.0
2007	21,666	107,497	20.2
2008	23,266	127,555	18.2
2009	20,822	133,073	15.5
2010	27,669	153,934	18.0

Fuente: FMI, BCRP, SUNAT

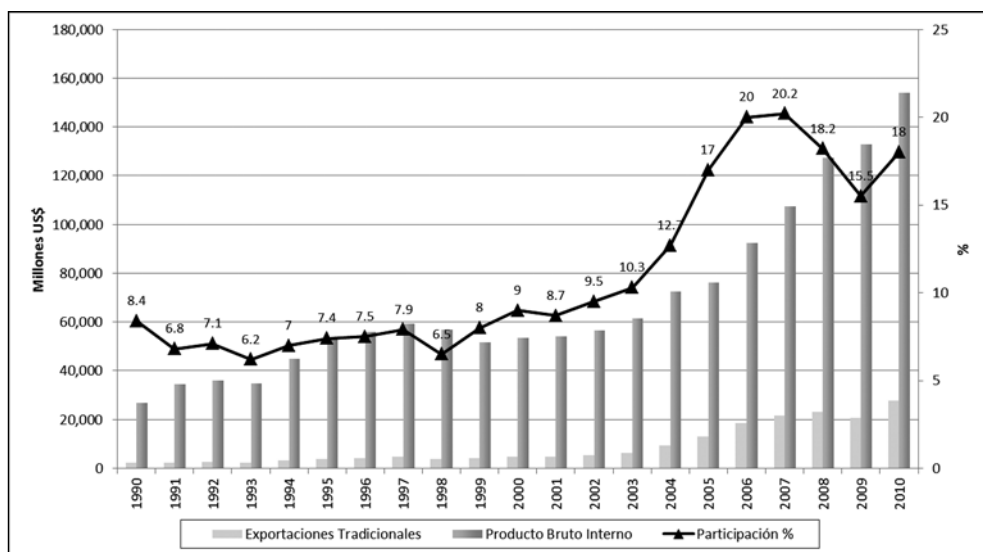
Elaboración: Propia

Es decir, en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, la contribución de las exportaciones tradicionales al crecimiento del producto bruto interno (PBI) se ha incrementado en casi diez puntos porcentuales al pasar de 8.4% en 1990 a 18% en el 2010. Asimismo, en el cuadro anterior se puede observar que la mayor contribución de las exportaciones tradicionales al crecimiento del producto bruto interno se dio en los últimos ocho años de la primera década del 2000, al incrementarse de 10.3% en el 2003 a 18% en el 2010.

De otro lado, en la siguiente figura se presenta gráficamente la participación de las exportaciones tradicionales en el producto bruto interno

a lo largo del periodo de estudio. En ella se puede apreciar que la mayor participación de estas exportaciones en el producto bruto interno se produjo en la presente década, alcanzando su pico más elevado en los años 2006 y 2007, con una participación de 20% en ambos años. Asimismo, se puede observar una reducción de 2.7% de participación en el 2009 y también un incremento del 3.3% en el año 2010.

Figura 37
Participación de las exportaciones tradicionales/PBI, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

4.4.3 Participación de las exportaciones no tradicionales en el PBI

Durante el periodo comprendido entre 1990 - 2010, la participación de las exportaciones no tradicionales en el producto bruto interno (PBI) ha experimentado un crecimiento moderado. Efectivamente, tal como se observa en el siguiente cuadro, en 1990 el producto bruto interno fue de 26,921 millones de dólares y las exportaciones no tradicionales fueron de 989 millones de dólares, representando el 3.7%, mientras que en el 2010 el producto bruto interno fue de 153,934 millones de dólares y las exportaciones no tradicionales fueron de 7,641 millones de dólares, representando el 5%. Por su parte, en el periodo de 1970 - 1989 las exportaciones no tradicionales como porcentaje del producto bruto interno se incrementó en 2.3%, al pasar de 0.8% en 1970 a 3.1% en 1989 (ver cuadro 13), claro está con un producto interno mucho menor que el experimentado entre 1990 - 2010.

Cuadro 38
Participación de las exportaciones no tradicionales / PBI, 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Exportaciones no tradicionales	Producto bruto interno	Participación (%)
1990	989	26,921	3.7
1991	994	34,612	2.3
1992	966	36,194	2.7
1993	1,016	34,963	2.9
1994	1,215	44,992	2.7
1995	1,445	53,698	2.7
1996	1,590	55,974	2.8
1997	2,048	59,223	3.5
1998	1,967	56,829	3.5
1999	1,876	51,589	3.6
2000	2,044	53,473	3.8
2001	2,183	54,247	4.0
2002	2,256	56,763	4.1
2003	2,620	61,639	4.3
2004	3,479	72,498	4.8
2005	4,277	76,306	5.6
2006	5,279	92,590	5.7
2007	6,313	107,497	5.9
2008	7,562	127,555	5.9
2009	6,186	133,073	4.6
2010	7,641	153,934	5.0

Fuente: FMI, BCRP, SUNAT

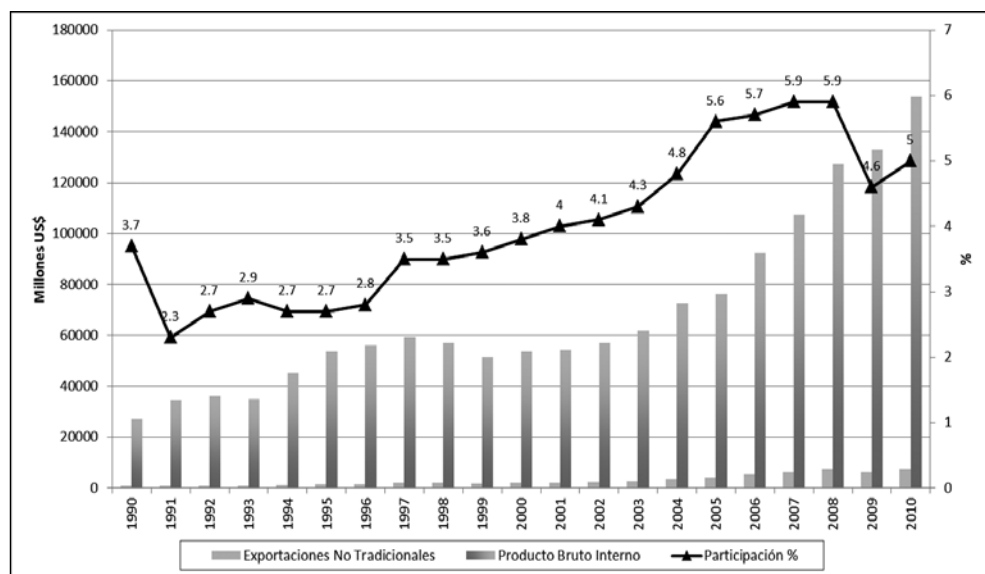
Elaboración: Propia

Es decir, en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010, la contribución de las exportaciones no tradicionales al crecimiento del producto bruto interno se ha incrementado en más de un punto porcentual al pasar de 3.7% en 1990 a 5.0% en el 2010. Sin embargo, la mayor contribución de las exportaciones no tradicionales, que si tienen valor agregado, al crecimiento del producto bruto interno se produjo entre los años 2000 y 2008, cuya contribución se incrementó en más de dos puntos porcentuales, al pasar de 3.8% en el 2000 a casi 6% en el 2008, respectivamente.

Adicionalmente, en la siguiente figura se puede observar gráficamente el crecimiento paulatino pero constante de la participación de las exportaciones no tradicionales, que si tienen valor agregado, en el producto bruto interno a

lo largo del periodo comprendido entre 1990 - 2008, para luego reducirse en el 2009 a 4.6% debido a la crisis financiera internacional, para luego recuperarse ligeramente en el 2010, al alcanzar 5.0%.

Figura 38
Participación de las exportaciones no tradicionales / PBI, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT

Elaboración: Propia

4.4.4 Participación de las exportaciones estrictamente manufactureras en el PBI

En términos de producto bruto interno (PBI), las exportaciones de productos estrictamente manufacturados (exportaciones sin ramas procesadoras de recursos primarios), han experimentado un crecimiento sostenido a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010. En efecto, en el cuadro 39 se puede observar que en 1990 el producto bruto interno total fue de 26,921 millones de dólares y las exportaciones de productos estrictamente manufacturados fueron de 702 millones de dólares, representando el 2.6%, mientras que en el año 2010 el producto bruto interno fue de 153,934 millones de dólares y las exportaciones de productos estrictamente manufacturados fueron de 4,800 millones de dólares, representando el 3.1%⁵⁰.

50 La participación de las exportaciones estrictamente manufactureras en el producto bruto interno (PBI) a fines del periodo de industrialización por sustitución de importaciones (1989) era de 2.1%; obviamente, cifra mucho menor que la obtenida a fines de la primera década del 2000 que fue de 3.1%.

Cuadro 39
Participación de las exportaciones estrictamente manufactureras / PBI, 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Export. estrictamente manufactureras	Producto bruto interno	Participación (%)
1990	702	26,921	2.6
1991	708	34,612	2.0
1992	695	36,194	2.0
1993	718	34,963	2.1
1994	788	44,992	1.8
1995	946	53,698	1.8
1996	1,058	55,974	1.9
1997	1,429	59,223	2.4
1998	1,452	56,829	2.6
1999	1,282	51,589	2.5
2000	1,472	53,473	2.8
2001	1,550	54,247	2.9
2002	1,544	56,763	2.7
2003	1,792	61,639	2.9
2004	2,451	72,498	3.4
2005	2,996	76,306	3.9
2006	3,625	92,590	3.9
2007	4,352	107,497	4.0
2008	5,008	127,555	3.9
2009	3,824	133,073	2.8
2010	4,808	153,934	3.1

Fuente: FMI, BCRP, SUNAT

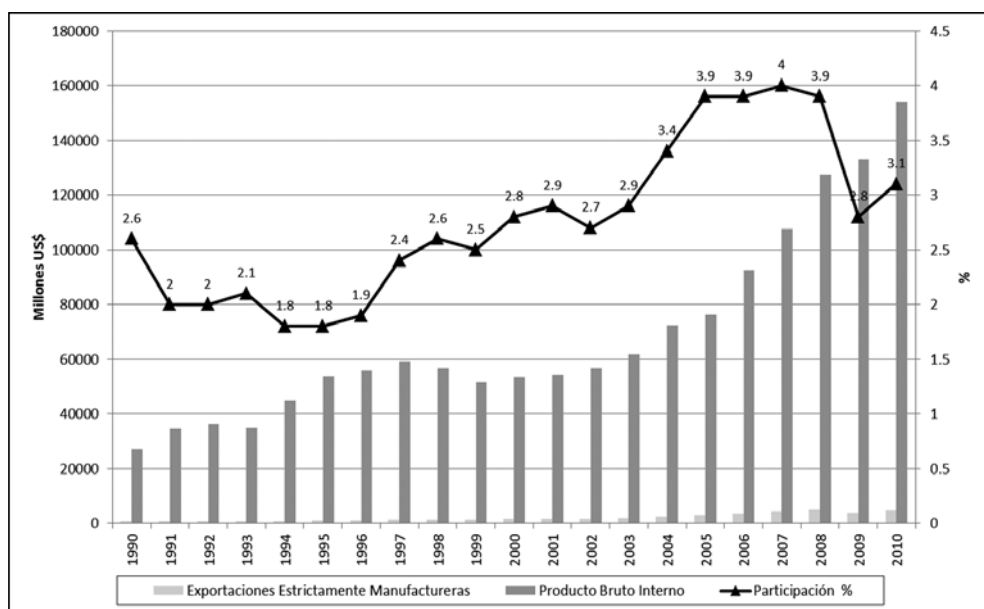
Elaboración: Propia

Dicho de otra manera, a lo largo del periodo de estudio, la contribución de las exportaciones de productos estrictamente manufacturados al crecimiento del producto bruto interno total se ha incrementado en 0.5%, al pasar de 2.6% en 1990 a 3.1% en el 2010. Por otro lado, en el cuadro anterior se puede observar que en el 2007 se registró la tasa de participación más alta al alcanzar el 4%, mientras que en montos fue el 2008 cuando se registró un poco más de 5 mil millones de dólares. Estos resultados son relativamente importantes teniendo en cuenta que el producto bruto interno se incrementó en casi seis veces.

En la siguiente figura se muestra gráficamente la evolución de las exportaciones de productos estrictamente manufacturados y del producto bruto interno total y la tasa de participación de ambas variables en el periodo

comprendido entre 1990 - 2010. En general, se puede observar una tendencia creciente de la participación de las exportaciones de productos estrictamente manufacturados en el producto bruto interno total a lo largo del periodo comprendido entre 1990 - 2010, lo cual nos permite comprender con mayor precisión la evolución de esta variable relacionada con la especialización comercial de la economía.

Figura 39
Participación de las exportaciones estrictamente manufactureras / PBI, 1990 - 2010
(En millones de US\$)



Fuente: FMI, BCRP, SUNAT

Elaboración: Propia

4.4.5 Participación de las importaciones totales en el PBI

En términos de producto bruto interno (PBI), las importaciones totales han mostrado un crecimiento importante a lo largo del periodo comprendido entre los años 1990 - 2010. Así, tal como se puede observar en el siguiente cuadro, en 1990 el producto bruto interno fue de 26,921 millones de dólares y las importaciones totales fueron de 2,922 millones de dólares, representando el 11.1%, mientras que en el 2010, el producto bruto interno fue de 153,934 millones de dólares y las importaciones totales fueron de 28,815 millones de dólares, representando el 18.7%, a diferencia del periodo comprendido entre 1970 - 1989 en que las importaciones peruanas como porcentaje del

producto bruto interno se redujo en 2.6%, al pasar de 9.7% en 1970 a 7.1% en 1989 (ver cuadro 14)⁵¹.

Cuadro 40
Participación de las importaciones totales / PBI 1990 - 2010
(En millones de US\$)

Año	Importaciones totales	Producto bruto interno	Participación (%)
1990	2,922	26,921	11.1
1991	3,595	34,612	10.4
1992	4,001	36,194	11.1
1993	4,160	34,963	11.9
1994	5,499	44,992	12.2
1995	7,733	53,698	14.4
1996	7,864	55,974	14.0
1997	8,536	59,223	14.4
1998	8,219	56,829	14.5
1999	6,710	51,589	13.0
2000	7,358	53,473	13.8
2001	7,204	54,247	13.3
2002	7,393	56,763	13.0
2003	8,205	61,639	13.3
2004	9,805	72,498	13.5
2005	12,082	76,306	15.8
2006	14,844	92,590	16.0
2007	19,591	107,497	18.2
2008	28,449	127,555	22.3
2009	21,011	133,073	15.8
2010	28,815	153,934	18.7

Fuente: FMI, BCRP, SUNAT

Elaboración: Propia

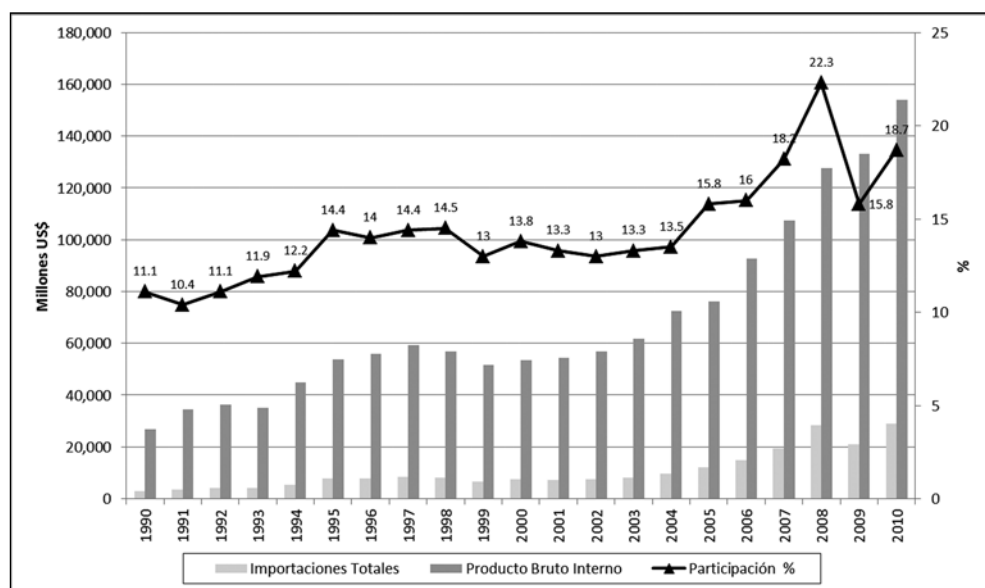
En otras palabras, a lo largo del periodo de implementación de la estrategia de apertura comercial, la participación de las importaciones totales en el

⁵¹ En un contexto de apertura comercial, resulta más eficiente importar bienes que se producen a menor costo en el exterior antes que producirlos en el país a mayor costo, insumiendo recursos que pueden destinarse a actividades económicas alternativas con mayor rentabilidad. Por tanto, la habilidad para importar bienes de capital, tecnología, ideas e insumos intermedios de los países desarrollados puede impulsar significativamente el crecimiento económico del país. Dicho de otra manera, los mecanismos de transmisión para una mejora en el crecimiento económico vendrían por el lado del abaratamiento de los bienes de capital importados y mayor difusión de la tecnología, entre otro, que incrementan la capacidad y eficiencia productiva.

producto bruto interno se ha incrementado en casi ocho puntos porcentuales al pasar de 11.1% en 1990 a 18.7% en el 2010. El pico más alto de participación de las importaciones totales en el producto bruto interno se produjo en el 2008, al registrarse una participación superior al 22%.

Por último, en la siguiente figura se muestra gráficamente la evolución de la participación de las importaciones totales en el producto bruto interno en el periodo comprendido entre los años 1990 - 2010. En ella se puede observar que entre 1990 - 1997 la participación de las importaciones en el producto bruto interno tuvo un crecimiento importante. Sin embargo, de 1998 al 2004 prácticamente no hubo ningún crecimiento y recién a partir del 2005 se volvió a incrementar hasta el 2008, para luego reducirse en el 2009 por efectos de la crisis financiera internacional y luego incrementarse de manera importante en el 2010.

Figura 40
Participación de las importaciones totales / PBI, 1990 - 2010



Fuente: BCRP, INEI, SUNAT
Elaboración: Propia

4.5 SÍNTESIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

A continuación se presenta, una síntesis e interpretación de los principales resultados obtenidos de la estrategia de apertura comercial a lo largo de las dos últimas décadas comparándolos con los resultados de la estrategia de

industrialización por sustitución de importaciones correspondiente al periodo de 1970 - 1989, lo cual nos permitirá comprender mejor el desempeño de ambas estrategias implementadas en el país a lo largo de las últimas cuatro décadas.

- a) En términos generales se puede afirmar que entre 1990 - 2010, el tamaño del comercio exterior (representado por exportaciones más importaciones) experimentó una fuerte expansión, creciendo un 938.1% durante el periodo de estudio, a un ritmo de crecimiento promedio anual de 13%. En términos de valor, pasó de sumar 6,202 millones de dólares en 1990 a 64,380 millones de dólares en el 2010. En 1990 el comercio exterior estaba compuesto en un 53% por exportaciones y en un 47% por importaciones. Por otra parte, en el 2010 se componía en un 55% por exportaciones y en un 45% por importaciones. Obviamente, tasas superiores al 239% de crecimiento acumulado y al 10% de crecimiento promedio anual registrado en el periodo de vigencia de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones.
- b) De igual manera, las exportaciones totales del país se incrementaron en 984.3% en el mismo periodo, a un ritmo anual de 13%. Las ventas al exterior pasaron de 3,280 millones de dólares en 1990 a 35,565 millones de dólares en el 2010. En términos de producto bruto interno se incrementaron en 10.6 puntos porcentuales al pasar de 12.2% en 1990 a 23.0% en el 2010⁵². Por su parte, las importaciones se incrementaron en 886%, registrando un ritmo promedio anual de crecimiento de 14%. Las compras al exterior se incrementaron de 2,922 millones de dólares en 1990 a 28,815 millones de dólares en el 2010. En términos de producto bruto interno, las importaciones se incrementaron en 7.6 puntos porcentuales al pasar de 11.1% en 1990 a 18.7% en el 2010.
- c) Del mismo modo, en el periodo de industrialización por sustitución de importaciones, las exportaciones se incrementaron en 239%, con una tasa de crecimiento promedio anual de 9%. Asimismo, su valor se incrementó en 2,469 millones de dólares, al pasar de 1,034 millones de dólares en 1970 a 3,503 millones de dólares en 1989. En términos de producto bruto interno se redujeron de 14.3% en 1970 a 10.9% en 1989. Por su parte, las importaciones se incrementaron en 226%, con un ritmo anual de crecimiento de 9.8%. De igual manera, su valor se incrementó en 1,587 millones de dólares, al pasar de 700 millones de dólares a 2,287

52 Por su parte las exportaciones per cápita del Perú se han incrementado en 638% en el periodo comprendido entre 1990 - 2010, al pasar de 151 millones de dólares en 1990 a 1,182 millones de dólares en el 2010, mientras que en el periodo de 1970 - 1989 se incrementaron en solo 110%, al pasar de 78 millones de dólares en 1970 a 164 millones de dólares en 1989.

millones de dólares en 1989. En términos de producto bruto interno se redujeron de 9.7% en 1970 a 7.1% en 1989. Obviamente, cifras sustancialmente menores a las registradas en el periodo de vigencia de la estrategia de apertura comercial.

- d) Las exportaciones de productos tradicionales, por su parte, también experimentaron cambios significativos a lo largo de las dos últimas décadas. En efecto, el valor de las exportaciones de productos mineros se incrementó en 1,366.8%, con un crecimiento promedio anual de 15%; por su parte, la exportación de petróleo y derivados se incrementó en 1,096.9%, con un crecimiento promedio anual de 19%; los productos agrícolas, se incrementaron en 460.3%, con un crecimiento promedio anual de 16%; asimismo, los productos pesqueros experimentaron un crecimiento acumulado de 446.1%, con un ritmo de crecimiento promedio anual de 11%.
- e) Dentro de la exportación de productos no tradicionales, (que si tienen valor agregado), los más dinámicos fueron los productos madereros y papeles y sus manufacturas que experimentaron un crecimiento acumulado de 2,630.8%, con un crecimiento promedio anual de casi 19%; seguidos por los productos agrarios, que experimentaron un crecimiento de 1,740.3%, con un crecimiento promedio anual de 16%; por su parte, la exportación de minerales no metálicos se incrementó en 1,468.8%, con un crecimiento promedio anual superior al 19%. En el caso de la exportación de productos químicos, crecieron en 1,258.8%, con un crecimiento promedio anual de 15%; asimismo, la exportación de productos metal mecánicos, pesqueros y textiles, etc., experimentaron tasas de crecimiento importantes a lo largo del periodo de 1990 - 2010⁵³.
- f) Por otro lado, la composición de las importaciones según su uso o destino económico, aporta otra característica importante del proceso de inserción de la economía peruana a la economía mundial⁵⁴. En líneas generales, estas importaciones han experimentado un crecimiento significativo en el periodo comprendido entre 1990 - 2010. Así, las importaciones de bienes de consumo se incrementaron en 1,524%, con un crecimiento promedio anual de casi 19%; por su parte, las importaciones

53 La disminución del sesgo antiexportador implícito en la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones trajo consigo un auge exportador en todos los sectores de la economía, particularmente en el de exportación no tradicional.

54 Las importaciones juegan un papel crucial en la difusión tecnológica. Es decir, las importaciones se constituyen en un mecanismo mediante el cual los países que no generan tecnología pueden tener acceso a ella, lo cual está vinculado a lo que algunos lo llaman como la estrategia de “usar ideas”.

de insumos crecieron en 952%, con un crecimiento promedio anual de 14%; de igual manera, las importaciones de bienes de capital crecieron en 924.2%, con una tasa de crecimiento promedio anual de 15%. Por tanto, la evolución de las exportaciones e importaciones son el reflejo de un mayor comercio a escala global, así como de una mayor apertura de nuestra economía a los mercados internacionales.

- g) Por otro lado, como consecuencia de la estrategia de apertura comercial implementada desde principios de la década de los noventa, el índice de apertura comercial, que nos permite conocer el comportamiento de nuestra economía en términos de producto bruto interno en relación con el comercio exterior, se ha incrementado en 18.8% a lo largo del periodo de estudio, al pasar de 23.0% en 1990 a 41.8% en el 2010, con lo que el sector externo se ha convertido en un factor importante de la demanda agregada. A diferencia de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones que logró cerrar la economía peruana, lo que se vio reflejado en una reducción del índice de apertura comercial, la cual cayó de casi 24% en 1970 a 18% en 1989. Sin embargo, pese al incremento de este indicador a lo largo de las últimas dos décadas, es importante señalar que con respecto a algunos países en desarrollo de la región, el Perú todavía presenta niveles bajos de apertura comercial, pese al haber transcurrido dos décadas de su implementación.
- h) De igual manera, en el periodo de implementación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, con excepción de algunos periodos muy cortos como ya se mencionó anteriormente, las exportaciones no tradicionales se incrementaron en 1,519%, con una tasa de crecimiento promedio anual de 16%. En términos de producto bruto interno se incrementaron de 0.8% en 1970 a 3.1% en 1989. Sin embargo, el perfil de las exportaciones peruanas afines de la década de los ochenta mostraba un país especializado en exportación de productos primarios, que representaban el 71% del total de las exportaciones, mientras que las exportaciones no tradicionales apenas alcanzaban el 28%.
- i) Si bien es cierto que las exportaciones no tradicionales se incrementaron entre 1970 - 1989, pero no fue resultado de la eficiencia de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, sino más bien de las políticas de promoción de las exportaciones no tradicionales y de las medidas orientadas a abrir la economía a la competencia internacional, implementadas en ambos casos en 1978 y 1979. Por tanto, si excluimos el crecimiento de las exportaciones no tradicionales de finales de la década de los setenta (sobre todo en los años 1978 y 1979 cuyas tasas de

crecimiento fue de 58% y 130%, respectivamente), podemos concluir que la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones no contribuyó a cambiar el patrón de especialización primario exportador de la economía peruana. Dicho de otra manera, esta estrategia no generó industrialización en el país, sino más bien creó una industria principalmente ensambladora, de baja calidad, artificial, cara y débil, incapaz de competir internacionalmente.

- j) Como resultado de la estrategia de apertura comercial se observa un paso paulatino del patrón primario exportador a uno secundario exportador. Esto se puede constatar a través del incremento de las exportaciones estrictamente manufactureras y de las exportaciones no tradicionales⁵⁵. Las exportaciones manufacturadas se incrementaron en 585%, a un ritmo promedio anual de crecimiento superior al 11%. Sus ventas al exterior se incrementaron de 702 millones de dólares en 1990 a 4,808 millones de dólares en el año 2010. En términos de producto bruto interno se incrementaron en 0.5% al pasar de 2.6% en 1990 a 3.1% en el 2010. Por su parte, las exportaciones no tradicionales se incrementaron en más de 672%, a un ritmo promedio anual de 11%. Sus ventas al exterior se incrementaron de 989 millones de dólares en 1990 a 7,641 millones de dólares en el 2010. En términos de producto bruto interno estas exportaciones se incrementaron en 1.3% al pasar de 3.7% en 1990 a 5.0% en el 2010. Por tanto, podemos concluir que la industria manufacturera de hoy es más fuerte, porque está menos protegida y es más competitiva.
- k) Sin embargo, pese al incremento de las exportaciones estrictamente manufacturadas y de las no tradicionales, la estructura y naturaleza de nuestro sector externo, tradicionalmente sesgado hacia la exportación de materias primas, no se ha modificado sustancialmente. Dicho de otro modo, el crecimiento registrado en las exportaciones de manufacturas y de las no tradicionales no se ha reflejado en un similar incremento de su participación dentro de las exportaciones totales. En efecto, en el 2010 la participación de las exportaciones tradicionales era de 77.8% y de las exportaciones no tradicionales eran de 21.5% del total de las exportaciones. Es decir, un incremento de nueve puntos porcentuales

55 El término “exportaciones no tradicionales” si bien tiene diferentes acepciones de acuerdo a cada país y según la opinión de sus analistas, ya que algunos se basan en enfoques prácticos y otros en criterios lógicos, tiene una idea común: es el conjunto de bienes nuevos que cada país empieza a colocar en los mercados externos y que anteriormente, no lo había hecho. Es decir, se trata de nuevas mercaderías que superan lo tradicional, de allí la denominación común de no tradicional.

en el caso de las tradicionales y una disminución de más de ocho puntos porcentuales de las no tradicionales en relación a 1990. La caída de la participación de las exportaciones no tradicionales en las exportaciones totales se debe fundamentalmente al aumento extraordinario de los precios de las exportaciones tradicionales, sobre todo en los últimos años.

- l) Dicho de otra manera, el dinamismo de las exportaciones no tradicionales, sobre todo en la primera década del 2000, se ha visto oscurecido por el incremento de los precios internacionales de las materias primas y minerales, especialmente de los productos mineros, que aumentó significativamente el valor de las exportaciones tradicionales. En consecuencia, pese al aumento del valor de las exportaciones no tradicionales, su participación sobre el total de las exportaciones ha sido de 26% en promedio dentro del periodo comprendido entre 1999 - 2010, porque en el periodo comprendido entre 1990 - 1998, su participación sobre las exportaciones totales se incrementó en más de 4%, al pasar de 30.1% en 1990 a 34.2% en el 1998.
- m) Por ello, si descontamos el efecto causado por el incremento de los precios internacionales de los minerales desde 1994 (año en que empezó a incrementarse sostenidamente el valor de las exportaciones tradicionales, aunque con mayor intensidad en los últimos años de la primera década del 2000) las exportaciones no tradicionales han experimentado un crecimiento mayor que las exportaciones tradicionales. En efecto, en términos globales, las exportaciones no tradicionales crecieron en 402%, mientras que las tradicionales (excluida la minería) se incrementaron en 529% (porcentajes obtenidos con la información del cuadro 20). Es decir, las exportaciones no tradicionales crecieron en 127% más que las exportaciones tradicionales en el periodo comprendido entre 1994 - 2010.
- n) Por tanto, podemos concluir que la estrategia de apertura comercial implementada a principios de la década de los noventa y profundizada en la segunda mitad de la primera década del 2000, no solo ha permitido aprovechar el mercado global para vender nuestros productos tradicionales (sobre todo los productos mineros), sino también a estimulado el desarrollo de las exportaciones no tradicionales y manufacturadas. Dicho de otra manera, la estrategia de apertura comercial, a diferencia de sus detractores que dicen lo contrario, ha propiciado un cambio paulatino de un patrón de especialización comercial primario exportador a uno secundario exportador, produciendo un cambio radical en el comercio exterior e impactando positivamente en el crecimiento

económico dando un mayor grado de apertura comercial del país⁵⁶. Sin embargo, los resultados obtenidos a lo largo de las últimas dos décadas son muy incipientes todavía.

- o) Es decir, el sector exportador de la economía peruana después de dos décadas de vigencia de la estrategia de apertura comercial, todavía muestra un perfil correspondiente a un país con un escaso grado de desarrollo industrial. Lo avanzado a lo largo de estos años, sobre todo en la última década, no ha sido suficiente para generar una oferta exportable competitiva, con capacidad creciente a los mercados internacionales y posicionamiento sostenido en los mismos. Es decir, la oferta exportable del Perú sigue siendo limitada en cuanto a volumen, número, contenido de valor y grado de transformación de sus productos. Sin embargo, los resultados obtenidos, sobre todo en los últimos años, tanto de las exportaciones estrictamente manufactureras y de las exportaciones no tradicionales (manufacturas basadas en materias primas y recursos naturales) nos indican que estamos yendo por buen camino.
- p) Respecto al comportamiento de la balanza comercial de nuestro país, un indicador importante del sector externo y por ende de la apertura comercial, se puede observar que ha sido deficitaria a lo largo de la primera década de vigencia de la estrategia de apertura comercial, inclusive hasta el año 2001, ya que recién a partir del año 2002 empezó a ser crecientemente superavitaria como consecuencia de un crecimiento mayor de las exportaciones en relación a las importaciones. Es decir, a medida que se iba profundizando la estrategia de apertura comercial en la presente década, el superávit de la balanza comercial también se iba incrementando, sobre todo en los últimos años del periodo de estudio. A diferencia del periodo de industrialización por sustitución de importaciones que fue crecientemente deficitaria ya que el valor de las importaciones casi siempre superó al valor de las exportaciones.
- q) Por otro lado, en el periodo de 1990 - 2010, el producto bruto interno total se incrementó en 472%, con un ritmo anual promedio de crecimiento de 10%. En términos de valor se incrementó de 26,921 millones de dólares en 1990 a 153,934 millones de dólares en el 2010. Esto significa que al cierre del 2010, la economía peruana era casi seis veces más grande en relación a 1990. Por su parte, el producto bruto interno per cápita se incrementó en casi 322% en el mismo periodo, registrando un

56 Sin embargo, nuestra participación en el comercio internacional es todavía muy ínfima, pese a haber batido récord de exportación en los últimos años, solo representa aproximadamente el 0.25% de las exportaciones totales del mundo (Consorcio de Investigación Económica y Social).

ritmo anual promedio de crecimiento de 8%. En términos de valor se incrementó en más de cuatro veces al pasar de 1,238 millones de dólares en 1990 a 5,225 millones de dólares en el 2010. Obviamente, tasas superiores a las obtenidas en el periodo de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones en la cual el producto bruto interno se incrementó en 343% y el producto bruto interno per cápita en 174%.

- r) Los resultados obtenidos de la estrategia de apertura comercial en relación con crecimiento económico del Perú, es decir, sobre el producto bruto interno peruano, han sido bastante exitosos en el periodo comprendido entre 1990 - 2010. En efecto, el impacto de una mayor apertura por parte de la economía peruana, que se manifiesta en el índice de apertura comercial del país que pasó de representar el 23% en 1990 a casi 42% en el 2010, muestra que el crecimiento de la economía peruana a lo largo de las dos últimas décadas se explica en buena parte por el incremento del índice de apertura comercial que ha propiciado un incremento significativo del flujo comercial, convirtiendo al sector exportador en el motor principal del crecimiento económico y, por tanto, en mayores tasas de crecimiento.
- s) De igual manera, el impacto de la estrategia de apertura comercial sobre el crecimiento económico se puede explicar por la contribución de las exportaciones a la formación del producto bruto interno en el periodo de 1990 - 2010. En efecto, la contribución de las exportaciones totales se incrementó de 12% en 1990 a 23% en el 2010; por su parte, la contribución de las exportaciones tradicionales se incrementó de 8.4% en 1990 a 18.0% en el 2010. En cuanto a la contribución de las exportaciones no tradicionales al producto bruto interno de incrementó de 3.7% en 1990 a 5.0% en el 2010; asimismo, la contribución de las exportaciones estrictamente manufacturadas se incrementó de 2.6% en 1990 a 3.1% en el 2010. Por último, en términos de producto bruto interno, las importaciones se incrementaron de 11% en 1990 a casi 19% en el 2010. Obviamente, tasas inmensamente superiores a las del periodo de 1970 - 1989.
- t) Por último, es importante señalar que la estrategia de apertura comercial también impulsa el crecimiento económico, debido a que permite a las empresas acceder a mercados más grandes y, de esta manera, diversificar su oferta exportable, así como propender a una producción con economías de escala. A lo largo de casi las dos décadas (de los tres primeros años de la década de los noventa no se ha conseguido información) que abarca el periodo de estudio, las empresas que participan en la actividad exportadora se han incrementado en casi 60%, registrando

una tasa de crecimiento promedio anual superior al 3%. Por otro lado, el aumento de empresas exportadoras es un indicador importante del proceso de internacionalización comercial del Perú iniciada a principios de la década de los noventa y de la capacidad competitiva de dichas empresas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

1. Hasta principios de la década de los noventa, la política comercial peruana se caracterizó por un elevado proteccionismo y un sesgo antiexportador⁵⁷, fruto de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones que se venía implementando desde mediados de la década de los sesenta. Esta estrategia, que pretendió fallidamente promover el crecimiento económico del país, conjuntamente con un excesivo proteccionismo estatal, fueron la principal causa del aislamiento de la economía y de los desequilibrios macroeconómicos y estructurales que afectó a la economía peruana en los últimos años de la década de los ochenta⁵⁸.
2. Como consecuencia de la implementación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, la economía peruana se caracterizaba por estar cerrada a la competencia externa. Lejos de promover la actividad empresarial exportadora, las políticas comerciales eran implementadas con el objetivo de proteger a algunas industrias de la competencia externa, manejar la crisis de balanza de pagos y responder a las presiones cambiarias de la moneda. Esto originaba un precario desempeño comercial, que estancaba los niveles de exportaciones y se reflejaba en la baja participación de las exportaciones en el producto bruto interno (en el periodo de 1970 - 1989 la participación de las exportaciones totales se había reducido de 14.3% en 1970 a 10.9% en 1989).

57 Entendemos como sesgo antiexportador, el hecho que las políticas macroeconómicas aplicadas en los campos cambiario, fiscal, arancelario, crediticio y otros, hacen más rentable la producción de bienes y servicios para el consumo interno, que la de los orientados a los mercados externos.

58 La inflación acumulada de julio de 1985 a julio de 1990 alcanzó la tasa de 2.2 millones por ciento. El crecimiento del PBI acumulado en dicho periodo cayó 7%. El PBI per cápita llegó a 720 dólares. Las reservas internacionales llegaron hasta -300 millones de dólares. El déficit fiscal y cuasi fiscal alcanzó el 16% del PBI. La liquidez total se redujo de 17% a solo 6% del PBI. El ingreso mínimo legal se redujo en 50%, etc.

3. La desaparición de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones dejó a la economía peruana en condiciones difíciles desde el punto de vista de su participación en la economía internacional. Esta situación se reflejaba en el perfil de las exportaciones que mostraba un país especializado en la exportación de productos primarios, ya que representaban más del 71% del total de las exportaciones. Asimismo, se reflejaba en un reducido índice de apertura comercial que apenas alcanzaba el 18% en 1989. Estos resultados constituían en sí mismos una constatación de la poca efectividad de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones para lograr el desarrollo económico del país.
4. Desde principios de la década de los noventa, se ha venido implementando la estrategia de apertura comercial, en el marco de un conjunto de reformas estructurales⁵⁹, a través de diferentes combinaciones de políticas destinadas a dismantelar la protección contra las importaciones, a promover las exportaciones y a integrar la economía a los mercados internacionales. Los supuestos básicos que fundamentan esta estrategia son la contribución a la eficiencia que hace la liberalización de las importaciones y el papel protagónico de las exportaciones basadas en ventajas comparativas y en la especialización productiva, en la promoción del crecimiento económico.
5. Al principio de este trabajo nos habíamos propuesto el objetivo general que consistía en determinar empíricamente el impacto de la estrategia de apertura comercial sobre el comercio exterior (exportaciones más importaciones) y de este sobre el crecimiento económico del Perú en el periodo comprendido entre 1990 - 2010⁶⁰. Creemos haber cumplido dicho objetivo al haber analizado en los capítulos tres y cuatro, con un estilo directo y un lenguaje sencillo, los resultados de la estrategia de apertura comercial comparándola con los principales resultados de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones presentados en el capítulo dos. Es por ello, que confiamos realizar algún aporte a la discusión sobre la vieja polémica, proteccionismo versus libre comercio, que siempre está vigente.
6. Con los resultados obtenidos se puede concluir que la estrategia de apertura comercial ha tenido un impacto positivo sobre el comercio exterior,

59 Para mayor detalle al respecto, ver el capítulo dos de mi libro *Perú: hacia una nueva estrategia de desarrollo para salir de la crisis*. Editorial de San Marcos, Lima, 2006.

60 Por lo que temas como el impacto de la estrategia de apertura comercial sobre el empleo, sobre la pobreza, sobre las pequeñas y medianas empresas, sobre la inversión extranjera directa y sobre la distribución del ingreso, etc., temas muy importantes para el desarrollo del país, tendrían que ser motivo de otros trabajos.

sobre todo en la especialización de las exportaciones en actividades industriales, ya que el valor de las exportaciones estrictamente manufacturadas y de las exportaciones no tradicionales se han incrementado de manera importante. Asimismo, ha tenido un impacto positivo sobre el crecimiento económico, incrementando de manera significativa tanto el producto bruto interno total y el producto bruto interno per cápita. En consecuencia, a diferencia de los detractores de la apertura comercial de que el crecimiento económico solo ha estado basado en el patrón de especialización primario exportador, tenemos ahora un crecimiento económico basado tanto en el patrón de especialización primario exportador y secundario exportador, aunque este último en una pequeña proporción.

7. En términos generales, la estrategia de apertura comercial ha sido favorable para el crecimiento económico en la medida que ha permitido al país aprovechar de manera más eficiente las ventajas comparativas, acceder a mercados más amplios, desarrollar más productos de exportación, implementar nuevas tecnologías permiten la especialización, mejorar la calidad de los productos exportables, modernizar los sectores transables e incrementar de alguna manera la competitividad de la economía. Por otro lado, ha significado un beneficio directo para los consumidores, quienes tienen un abanico de posibilidades de consumo más amplio. Sin embargo, este relativo éxito no debería ocultar las deficiencias que todavía presenta el proceso de inserción del Perú en la economía internacional.
8. De los resultados obtenidos se puede concluir que los beneficios de la estrategia de apertura comercial sobre el comercio exterior y el crecimiento económico, pueden verse con mayor claridad, si se excluyen del análisis los primeros años de su implementación, durante los cuales se desmantelaron los altos niveles de protección otorgados a los productores nacionales ante los productos importados; así como las prácticas intervencionistas y estatistas fruto de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones. Dicho de otra manera, los beneficios de la estrategia de apertura comercial toman tiempo en consolidarse, en tanto que los costos se concentran en los primeros años de su implementación. Así, los resultados de la apertura comercial de la primera década del presente siglo son inmensamente superiores que los resultados de la década de los noventa.
9. Por otro lado, el crecimiento económico sostenido obtenido a lo largo de las dos últimas décadas que abarca el periodo de estudio, pero sobre todo de la última, ha permitido reducir la pobreza en más de 16

puntos porcentuales, al pasar de más de 50% en 1990 a más del 34% en el 2010. Obviamente, este crecimiento no se debe únicamente a la estrategia de apertura comercial iniciada a principios de la década de los noventa, también es producto de un manejo macroeconómico adecuado. Pero las exportaciones han sido el motor del crecimiento y, por tanto, han contribuido a través de este a reducir la pobreza. Sin embargo, los problemas sociales (empleo, distribución del ingreso, etc.), pese a los avances obtenidos, aún permanecen como tema pendiente a ser corregidos.

10. Con el desmantelamiento de las barreras al comercio internacional a través de la estrategia de apertura comercial implementada desde principios de la década de los noventa, la economía peruana se ha especializado de acuerdo a las ventajas comparativas, por tanto, la inserción de la economía en los mercados internacionales se ha dado, básicamente, a través de la exportación de productos primarios y manufacturados intensivos en recursos naturales. Dicho de otra manera, la composición del sector exportable de la economía peruana es aún mayoritariamente de productos con ventajas comparativas, como se mencionó anteriormente, basadas en recursos naturales ya que la exportación de productos estrictamente manufacturados es todavía muy limitada⁶¹.
11. A diferencia de la mayoría de los trabajos realizados sobre el tema, tanto a nivel nacional (en el Perú prácticamente no existen estudios empíricos formales sobre el impacto de la estrategia de apertura comercial sobre el crecimiento económico) como internacional, que solo analizan la estrategia de apertura comercial a través del índice de apertura comercial, el cual solo proporciona información cuantitativa acerca de los esfuerzos de los países para ampliar su mercado por la vía del comercio internacional, en este trabajo se ha pretendido dar una dimensión más cualitativa al limitado análisis cuantitativo de la estrategia de apertura comercial incluyendo la variable especialización de las exportaciones en actividades industriales o manufacturadas. Es decir, no es suficiente integrarse comercialmente a la economía mundial, sino resulta clave saber cómo integrarse y en qué tipo de actividades productivas.
12. Para maximizar los beneficios de la apertura comercial los países en desarrollo deben integrarse productivamente a la economía mundial.

61 En ese sentido, el objetivo último que debe perseguir un país al adoptar la estrategia de apertura comercial es la aceleración de su proceso de industrialización orientada hacia la exportación; de manera que, se otorgue al sector exportador un papel decisivo en el logro del crecimiento económico sostenido.

En ese sentido, la estrategia de inserción en la economía mundial, debe estar basada en una combinación inteligente, creativa y realista de la composición de su comercio exterior, con productos exportables, con ventajas comparativas basadas en recursos naturales y con productos exportables resultantes de ventajas competitivas basados en factores tecnológicos, habilidades, innovaciones y comportamientos estratégicos de las empresas. En el largo plazo, la composición del sector exportable debe ser mayoritariamente con productos con ventajas competitivas. Esto redundará en un aumento de la competitividad del comercio exterior, lo que impacta positivamente en el crecimiento económico de los países.

13. El análisis de los efectos de la estrategia de apertura comercial sobre el crecimiento económico de los países en desarrollo se debe realizar utilizando el índice de apertura comercial y la especialización de las exportaciones en actividades industriales o manufacturadas. Estos indicadores del sector externo nos proporcionan información cuantitativa y cualitativa acerca del esfuerzo de los países para ampliar su mercado, por la vía del comercio internacional. El índice de apertura comercial nos proporciona información cuantitativa y la especialización de las exportaciones en actividades industriales, información cualitativa. De lo que se trata es de darle una dimensión más cualitativa al limitado análisis cuantitativo de la estrategia de apertura comercial, de manera que nos permita determinar si esta estrategia está contribuyendo o no al desarrollo de los países que lo adoptan.
14. Por último, a lo largo de las últimas cuatro décadas el Perú ha implementado dos estrategias diferentes para direccionar su política comercial, con el objetivo de llegar a ser un país desarrollado. La estrategia de industrialización por sustitución de importaciones y la estrategia de apertura comercial. En consecuencia, luego de tantos años de experimentos proteccionistas y de libre mercado contamos con suficiente información para establecer cual de las estrategias ha logrado mejor su cometido. Sin embargo, de las conclusiones de este trabajo se puede deducir que los resultados empíricos obtenidos durante el periodo de apertura comercial han sido muy importantes, quizás mucho más que durante las tres décadas de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones. En ese sentido, puede afirmarse que la estrategia de apertura comercial puede ser una herramienta benéfica que favorezca a todos los peruanos, sobre todo a los más pobres, pero siempre y cuando se perfeccione el modo en el que ha sido gestionada a lo largo de las dos últimas décadas.

5.2 RECOMENDACIONES

Después de dos décadas de implementación de la estrategia de apertura comercial, los resultados obtenidos son bastantes satisfactorios, especialmente en lo que se refiere al comercio exterior y al crecimiento económico. Sin embargo, pese al tiempo transcurrido, estos resultados todavía no son suficientes para garantizar el desarrollo económico del país⁶²; debido, básicamente, a los bajos niveles de productividad, especialmente de los sectores productivos de bienes transables y a la limitada competitividad, pese a que en los últimos años ha mejorado de manera importante, de las exportaciones, sobre todo de las no tradicionales⁶³.

En ese sentido, para que la estrategia de apertura comercial, implementada en el Perú desde hace dos décadas, se convierta en un fuerte impulso del desarrollo económico del país, es imprescindible transformar nuestra economía para hacerla más productiva y competitiva. Para lo cual, se hace algunas recomendaciones, que derivan de las conclusiones de este trabajo, ellas son:

1. Transformar el patrón de especialización productiva

El proceso de inserción de la economía peruana al mundo globalizado enfrenta el reto de transformar el patrón de especialización comercial y productiva de la economía que permita ir rompiendo de manera definitiva con el patrón de especialización primario exportador que ha caracterizado a la economía desde siempre, de manera que la apertura comercial se traduzca en una mayor participación en la economía mundial con productos manufacturados con alto contenido tecnológico y, a su vez, generar beneficios dinámicos que promuevan un crecimiento económico sostenido, el cual redundará en mayores beneficios para la población.

La alternativa al patrón de especialización primario exportador, es un patrón de especialización equilibrado entre los patrones de especialización primario, secundario y terciario exportador; es decir, con la exportación de productos basados en recursos naturales, productos manufacturados y servicios. Un patrón de especialización equilibrado permitirá reducir la

62 El desarrollo se relaciona con el bienestar de la población y se expresa no solo en indicadores económicos; como el producto bruto interno, inflación, reservas internacionales; sino adicionalmente con indicadores sociales como la pobreza, distribución del ingreso, exclusión social, tasas de mortalidad infantil, cobertura y calidad de los servicios educativos y salud, etc., es decir, el desarrollo tiene una dimensión humana.

63 Puede entenderse que la mayor productividad resulta de la calidad, cantidad y uso eficiente de recursos productivos y que la competitividad se relaciona con la capacidad de la oferta para satisfacer más y mejor la demanda.

dependencia externa del país y disminuir la vulnerabilidad de la economía frente a los shocks externos, que frecuentemente suceden, en el nivel de la demanda externa y precios internacionales de la exportación de productos primarios. Es decir, un patrón de especialización, comercial y productivo, que sea generador de valor y que aproveche mejor las ventajas del comercio exterior, pero sin descuidar el desarrollo del mercado interno.

2. Desarrollo de infraestructura productiva

La integración del mercado nacional y de este a la economía internacional requiere de infraestructura productiva en perfectas condiciones y en ampliación constante⁶⁴. En ese sentido, es imprescindible modernizar los puertos, aeropuertos, carreteras, sistemas de transporte y comunicación, fuentes de abasto de energía eléctrica y de agua y, en general, de servicios públicos necesarios para elevar la productividad y competitividad del país y de las empresas. La mejora de la infraestructura puede contribuir a reducir los costos de transacción asociados con la exportación de productos y la importación de bienes intermedios. El esfuerzo debe ser sostenido en el tiempo.

3. Desarrollo tecnológico

La posición competitiva de la economía en general y del sector industrial en particular depende, en gran medida, de la incorporación de nueva tecnología a los sectores productivos, fomentando además la investigación y desarrollo (I&D)⁶⁵ y la presencia de mano de obra debidamente capacitada, porque en la medida en que la mano de obra tenga mayor calificación y especialización se podrá aprovechar mejor las innovaciones tecnológicas. Para ello, se requiere de una política de estado en materia de innovación tecnológica e investigación científica. Además, se debe realizar una alianza estratégica entre el Estado y el sector privado para mejorar la infraestructura productiva, con la finalidad de reducir costos y hacer a los productos y servicios nacionales altamente competitivos.

4. Desarrollo de capital humano

La inversión en el desarrollo de capital humano es un instrumento eficaz para mejorar la productividad y competitividad de la economía en su conjunto.

64 Según el Instituto Peruano de Economía (IPE), el déficit de infraestructura que afecta al país es de aproximadamente 37,760 millones de dólares. Dicho déficit genera que los consumidores tengan que pagar un sobre costo superior a 1,500 millones de dólares anuales.

65 Según la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), en un estudio sobre las políticas de innovación en el Perú, señala que en nuestro país solo se invierte el 0.15% del producto bruto interno (PBI) en ciencia y tecnología. El promedio de la región es de 0.5% y de los países desarrollados, 2%.

El capital humano se refiere fundamentalmente a la calidad de mano de obra que viene determinada por la acumulación de un conjunto de conocimientos, habilidades, creatividad, innovación y aptitudes que inciden positivamente en el proceso productivo. Es decir, se tiene que incrementar el stock de capital humano a una mayor velocidad de la que se está haciendo. Para ello se debe priorizar la inversión en educación y capacitación.

En ese sentido, es imprescindible cambiar, elevar los estándares de calidad y eficiencia de la educación, de tal manera que el acceso a una educación moderna, de calidad y competitiva sea generalizado. Para ello se requiere de un proceso de reingeniería para el sistema educativo nacional. En otras palabras, un cambio radical para adecuarlo a las exigencias de un mundo que exige formar recursos humanos con visión de futuro, iniciativa, creatividad, innovación, vocación empresarial y con una formación sólida en valores y comportamiento ético.

Si bien es cierto que la inversión en educación básica es indispensable, porque es la base de la capacitación técnica que puede ser obtenida posteriormente, no se puede dejar de lado la necesidad de atender la formación, capacitación y desarrollo de los recursos humanos necesarios en los campos de la ciencia, la tecnología y la innovación, que nos permita enfrentar de una forma más eficaz el cambio y adecuarnos a la modernidad. En otras palabras, solo los recursos humanos bien preparados son capaces de elevar la productividad y competitividad general de la economía.

Por otro lado, para elevar los niveles de productividad y competitividad de la economía, es necesario un cambio total de valores y actitudes tanto en lo político, empresarial y público en general. Se necesita de nuevos líderes capaces de conocer y comprender el Perú de hoy y su inserción en una nueva época, líderes innovadores con visión de futuro y con una sólida formación ética y moral. Para ello, el Estado y la sociedad en su conjunto tienen que tomar conciencia y participar activamente en el proceso de formación de capital humano altamente calificado.

5. Seguridad jurídica

La inseguridad jurídica representa un obstáculo de gran consideración para la inversión privada y además genera sobre costos directos para las empresas en cuanto a dinero y tiempo, convirtiéndose de esta manera en un problema para mejorar la competitividad de las empresas. En ese sentido, es imprescindible, mejorar y consolidar la seguridad jurídica del país, la cual depende, en gran medida, del poder judicial; por tanto, la solución pasa por una reforma profunda del Poder Judicial.

El Poder Judicial necesita una reforma profunda para transformarlo de una vez por todas en un poder judicial moderno, eficiente, honesto, transparente e independiente, de manera que se convierta en la única garantía para que se respeten las libertades individuales y los derechos de propiedad y contratación indispensables para el libre mercado⁶⁶. Es decir, reglas de juego claras y estables, con incentivos y sanciones que se acaten, que permitan que las transacciones en los mercados se realicen con fluidez y transparencia. En otras palabras, un poder judicial, que garantice la justicia y el orden para todos, con libertad e igualdad, sobre la base de una administración de justicia moderna eficiente y honesta.

6. Reforma tributaria

El sistema tributario incide de manera importante en la estructura de costos de las empresas, representando, en muchos casos, un obstáculo para mejorar la competitividad de la economía en su conjunto. Por ello, es imprescindible realizar una reforma tributaria profunda con el propósito de lograr un sistema tributario moderno, eficiente y equitativo; que apoye el crecimiento de la economía y permita una distribución más equitativa de sus beneficios. Una estructura impositiva moderna, simplificada y eficiente, se traduce en menores costos administrativos y en menor pérdida de tiempo para las empresas.

En ese sentido, la reforma tributaria debe ser integral y profunda, con la finalidad de incrementar la recaudación tributaria, ampliar la base tributaria, simplificar y racionalizar el número de impuestos, eliminar de una vez por todas las exoneraciones y preferencias tributarias, mejorar y modernizar los mecanismos de administración tributaria a fin de eliminar la evasión, la elusión tributaria y el contrabando al mismo tiempo, así como adecuar los mecanismos de la administración tributaria al proceso de integración económica internacional.

7. Reforma financiera

La reconversión del sector productivo, concretamente de las empresas industriales, para adaptarlos adecuadamente al proceso de apertura comercial requiere de ingentes recursos financieros, sobre todo de largo plazo. En ese sentido, se requiere profundizar la reforma financiera. En efecto, después de importantes avances en la apertura financiera y la liberalización de las tasas de interés, aún quedan temas pendientes para lograr un mejor funcionamiento

66 Las reformas estructurales responden a una transformación de gran profundidad que puede darse en el plano económico, social, institucional y cultural, que implica una verdadera ruptura con las formas de producir y pensar, con los valores básicos y las instituciones persistentes, con el tipo de relaciones entre actores sociales y políticos, etc.

del sistema financiero, bancario y del mercado de valores, de manera que promueva elevar los niveles de productividad y competitividad de la economía.

En esta dirección, se requiere adoptar medidas adicionales para adecuarlo sobre todo al sistema bancario, para que impulse e incentive el ahorro interno a niveles compatibles con las necesidades de inversión y canalizar el ahorro, en condiciones competitivas a todos los sectores de la economía, sobre todo a las pequeñas empresas que todavía tienen obstáculos para recurrir al sistema financiero. Por otro lado, falta profundizar la reforma financiera en las áreas de regulación y supervisión, mediante el establecimiento de un sistema de regulación adecuado; así como impulsar acciones que desarrollen el mercado de capitales y, en especial, fomenten el financiamiento a largo plazo.

8. Reforma laboral

De la eficiencia del mercado de trabajo depende en gran medida el incremento de la productividad y la competitividad de la economía, de allí la importancia de mejorar el funcionamiento de este mercado. En ese sentido, falta aún profundizar la flexibilidad del mercado laboral para la contratación, distribución y la negociación colectiva, pero manteniendo intangibles los beneficios adquiridos por aquellos que ahora tienen trabajo formal. Por tanto, se debe emprender reformas vinculadas a la legislación laboral que, entre otros aspectos, faciliten la eliminación de las restricciones que afectan la generación de empleo productivo en la economía formal (que son el resultado de una reglamentación inadecuada que impone costos excesivos a los empleadores) de manera que se corrija la informalidad creciente del mercado de trabajo, que contemple la mejora permanente de los ingresos y beneficios básicos para los trabajadores en general y que propicie la capacitación y desarrollo de los recursos humanos para el trabajo productivo.

9. Nuevas prácticas empresariales

Con la globalización y la apertura comercial la mejora de los niveles de productividad y competitividad de la economía no solo es responsabilidad del Estado, sino también del sector empresarial. En general, la responsabilidad empresarial consiste en organizar adecuadamente los factores de producción para alcanzar altos niveles de eficiencia y eficacia⁶⁷, que nos permita profundizar y consolidar ventajosamente la inserción de la economía peruana en el mundo globalizado.

67 Eficiente, en el sentido de usar óptimamente los recursos en el proceso productivo y eficaz, desde la óptica de lograr objetivos; por ejemplo, el de mejorar la productividad y competitividad de sus empresas y, por ende de la economía en su conjunto.

Por ello, es imprescindible que los empresarios mejoren la gestión de sus empresas adoptando prácticas modernas que les permita asimilar mejor el desarrollo tecnológico y competir con éxito no solo en el mercado nacional sino también en el mercado internacional. Esto implica una gestión empresarial innovadora, que produzca beneficios para los consumidores y a todos los factores de producción.

10. Ampliación de mercados

Por otro lado, el Estado debe continuar profundizando la integración de la economía peruana en el mundo globalizado, negociando con los países desarrollados la apertura de nuevos mercados para nuestros productos y servicios con el objetivo de fortalecer nuestra posición económica con una oferta exportable amplia y de alta calidad. Dicho de otra manera, para insertarnos ventajosamente en el mundo globalizado, nuestros productos deben ofrecer ventajas competitivas, de ahí la urgencia de transformar radicalmente el patrón de especialización productiva de la economía, mencionado anteriormente.

Además, para facilitar el comercio con otros países, el Estado debe profundizar los instrumentos complementarios que en algunos casos ya se vienen implementando en el marco del plan estratégico nacional (PEN); como por ejemplo, los acuerdos comerciales, la implantación de preferencias arancelarias y la promoción del país en el exterior profundizando la difusión de la Marca Perú, buscando impulsar aquellos sectores comerciales con mayor exposición internacional: exportación, turismo y atracción de inversiones, etc. Asimismo, es importante contar con una estructura arancelaria estable y competitiva para aplicar a los países con los que todavía no existen acuerdos comerciales, de manera que seamos competitivos tanto a nivel nacional como internacional.

Por último, la ejecución de la mayor parte de las recomendaciones propuestas requiere acciones concretas por parte del Estado, las que deben complementarse con un sector empresarial moderno y eficiente, capaz de aprovechar las oportunidades que se presentan en el entorno. Dicho de otra manera, el desarrollo comercial y la gestión empresarial es responsabilidad de los empresarios, mientras que el Estado tiene la gran responsabilidad de generar las condiciones internas necesarias para garantizar el éxito de la estrategia de apertura comercial y, por ende, del desarrollo económico del país.

EPÍLOGO

Al cierre de la redacción de este libro, a fines del 2011, el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)⁶⁸ anunciaba que en el periodo enero-octubre las exportaciones e importaciones, indicadores de la estrategia de apertura comercial implementada en el Perú desde principios de la década de los noventa, se han incrementado de manera significativa en relación al mismo periodo del año anterior. De igual manera ha sucedido con el producto bruto interno (PBI), indicador del crecimiento económico, que también ha experimentado un crecimiento importante en relación al mismo periodo del año 2010.

En efecto, en lo que va del año, las exportaciones totales fueron de 38,197 millones de dólares, superiores en 33.8% al alcanzado en el mismo periodo del año anterior. Las exportaciones tradicionales fueron de 29,856 millones de dólares, registrando un incremento de 34% respecto al mismo periodo del año anterior. Las exportaciones no tradicionales fueron 8,093 millones de dólares, registrando un incremento de 33.5% y de otras exportaciones fueron 248 millones de dólares, registrando un incremento de 24.8% respecto al año anterior.

Por su parte, las importaciones totales, en el periodo enero-octubre, fueron de 30,623 millones de dólares, mayores en 30.7% a las registradas en el mismo periodo del año anterior. Las importaciones de bienes de consumo fueron de 5,446 millones de dólares, registrando un incremento de 22.7%, de los insumos fueron de 15,132 millones de dólares, con un incremento del 31.9%, las importaciones de bienes de capital fueron de 9,734 millones de dólares, con un incremento de 32.7% y la importación de otros bienes fue de 311 millones de dólares, registrando un incremento de 77.1% en relación al mismo periodo del año anterior.

Por otro lado, en el periodo enero-octubre, según datos del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), el producto bruto interno (PBI), que representa el

68 Notas de Estudios del Banco Central de Reserva del Perú (BCR), N.º 66, del 9 de diciembre del 2011 (datos sobre exportaciones e importaciones) y de la nota semanal N.º 49, del 22 de diciembre del 2011 (información sobre el producto bruto interno y el tipo de cambio).

valor de los bienes y servicios finales que se producen en la economía durante un año, fue de aproximadamente 144,644 millones de dólares (calculado en base a los datos de los cuadros 44 y 83), registrando un incremento de 17.5% respecto al mismo periodo del año anterior que fue de 123,089 millones de dólares.

Con esta información podemos determinar que el índice de apertura comercial (IAC), que se construye sumando las exportaciones y las importaciones y dividiendo el resultado entre el producto bruto interno, en el periodo enero-octubre se ha incrementado en 10.4 puntos porcentuales en relación al mismo periodo del año anterior al pasar de 37,2 % a 47,6%. Asimismo, se puede determinar que la contribución de las exportaciones al crecimiento económico se incrementó en 5.8 puntos porcentuales en relación al mismo periodo del año anterior al pasar de 20.6% a 26.4%.

En consecuencia, el incremento del índice de apertura comercial, magnitud que se utiliza como indicador de la influencia del comercio exterior (exportaciones más importaciones) sobre el producto bruto interno (PBI), en el periodo enero-octubre, así como en el periodo comprendido entre los años 1990-2010, significa que buena parte del crecimiento de la economía peruana a lo largo del periodo de estudio, sobre todo en los últimos años, es explicado por el proceso de apertura comercial iniciado a principios de la década de los noventa. Por tanto, cuanto mayor sea el índice de apertura comercial mayor será la influencia del sector externo en la economía del país.

Sin embargo, a pesar de que el índice de apertura comercial de la economía peruana con el resto del mundo ha venido aumentado significativamente, sobre todo en la primera década del 2000, y que deberá aumentar en los próximos años como efecto de la firma de los tratados de libre comercio y acuerdos de complementación económica, este todavía se mantiene muy por debajo del promedio de América Latina que asciende a 64%. En consecuencia, todavía tenemos un largo camino que recorrer en lo que se refiere a integración comercial.

El desafío, por tanto, es profundizar y consolidar el proceso de inserción de la economía peruana en el mundo globalizado. Obviamente, esta es una tarea del gobierno de turno (que dicho sea de paso, todavía no se conoce la estrategia comercial en materia de inserción del Perú en el mundo que implementará a lo largo de su gestión gubernamental), y demandará una serie de reformas que busquen transformar nuestra economía para volverla más productiva y competitiva que permitan al país una adecuada inserción en la economía global a fin de alcanzar un desarrollo económico integral, inclusivo y sostenible.

BIBLIOGRAFÍA

Abusada, Roberto; Illescas, Javier y Taboada, Sara. *Integrando el Perú al mundo*. Lima: Centro de investigación de la Universidad del Pacífico y el Instituto Peruano de Economía (IPE), 2001. 214 p.

Banco Central de Reserva del Perú. *Memorias*. Lima: Varios años.

Banco Central de Reserva del Perú. *La moneda*. Lima: Varios años.

Banco Interamericano de Desarrollo. *Más allá de las fronteras: El nuevo regionalismo en América Latina, Progreso económico y social en América Latina, informe 2002*. Washington, D. C., 2002. 317 p.

Banco Mundial. *Global economic prospects: Realizing the development promise of the Doha agenda*. Washington, D. C., 2004. 336 p.

Banco Mundial. *Global economic prospects: trade, regionalism and development*. Washington, D. C., 2005. 151 p.

Bekerman, Marta; Sirlin, Pablo, *Patrón de especialización y política comercial en la Argentina de los noventa*. Argentina: Instituto de Desarrollo Económico y Social. Desarrollo económico, número especial, Vol. 36, 1996. p. 115 - 148.

Boloña Behr, Carlos. *Cambio de rumbo: el programa económico para los noventa*. Lima: Instituto de Economía de Libre Mercado, 1993. 253 p.

De Althaus, Jaime. *La revolución capitalista en el Perú*. Lima: Fondo de Cultura Económica, 2007.

Dollar, David; Kraay, Aart. *Trade, growth and poverty*. Policy research working paper series 2615, Banco Mundial, 2002.

Dosi, Giovanni; Pavitt, Keith; Soete, Luc L. *The economics of technical change and international trade*. Pisa, Italia: Laboratory of Economics and Management (LEM), Sant'Anna School of Advanced Studies, 1990.

El comercio de manufacturas de América Latina: evolución y estructura 1962 - 1989. Santiago de Chile: División de desarrollo económico de la CEPAL, 1992. 150 p.

Ffrench Davis, R. *Ventajas comparativas dinámicas: un planteamiento neoes-
tructuralista*. Cuadernos de la CEPAL, N.º 63, 1990.

Frankel, J. y D. Romer. *Does trade cause growth?* The American Economic Re-
view, 1999.

Graham, Frank. *Some aspects of protection further considered*. The Quarterly
Journal of Economics, Vol. 37, 1993.

Grossman, G. y Helpman, E. *Innovation and growth in the global economy*.
Cambridge MIT Press, 1991.

Hirschman, Albert. *La estrategia del desarrollo económico*. México D. F., 1961.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Perú en números.
2007, 2010.

Jaime Barreto, Heber. *Perú: hacia una nueva estrategia para salir de la crisis*,
Lima: Editorial San Marcos, 2006.

Krugman, P. (comp.). *Una política comercial estratégica para la nueva economía
internacional*. México, 1991.

Matsuyama, K. *Agricultural productivity, comparative advantage, and economic
growth*. Journal of Economic Theory, N.º 58, New York, Academic Press. 1992.

Morón, Eduardo; Bernardo, María; Chávez, Jorge; Cusato, Antonio y Winkel-
ried, Diego. *Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: una oportunidad
para crecer sostenidamente*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad
del Pacífico, 2006.

Myrdal, G. *Economic theory and underdeveloped regions*. Londres: Duckworth,
1963. 167 p.

Paz Soldán, Julio y Rivera, María del Carmen. *La reforma comercial y de adua-
nas*. Lima: IEP, 1999.

Perú Exporta. *El reto de incrementar nuestras exportaciones para alcanzar el
desarrollo*. Revista de la Asociación de Exportadores ADEX, N.º 311. Lima,
2004

Porter, Michael. *Ventaja competitiva de naciones*. México: Compañía Editorial
Continental, 1990.

Prebisch, R. *The economic development of Latin America and its principal pro-
blems*, Economic Bulletin for Latin America, Vol. N.º 7, 1950.

Roca, Santiago; Simabuko, Luis. *Apertura comercial y especialización producti-
va: ¿es beneficiosa para América Latina?* Lima: ESAN - CENDOC, Serie docu-
mentos de trabajo N.º 12, 2004.

Roca, S. y Simabuko, L. *Value and quality creation: natural resources, industrialization and standards of living in Peru 1950 to 1997*, Cuadernos de Difusión N.º 9-10, Lima: Escuela de Administración de Negocios para Graduados, ESAN, 1999. p. 69 - 123.

Rodriguez, Francisco; Rodrik, Dani. *Trade policy and economic growth: a skeptic guide to the cross - national evidence*, Ben Bemanke & Kenneth Rogoff (eds.), Cambridge, Mass: MIT Press, 2000.

Sachs, Jeffrey; Warner, Andrew. *Economic reform and the process of global integration*. Brookings Papers on Economic Activity, 1999.

Sala-Martin, X. *The disturbing 'rise' of global income inequality*. Working Paper, 2002.

Sala-Martin, X. *I just ran two million regressions*, American Economic Review, 1997.

Singer, H. *Comments to the terms of trade and economic development*, Review of Economics and Statistics, Vol. N.º 40, 2003.

Stiglitz, Joseph. *Como hacer que funcione la globalización*. México: Taurus - Pensamiento, 2006.

Thirlwall, Anthony P. *La naturaleza del crecimiento económico, un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica, 2003.

LISTA DE CUADROS

1. Evolución de las exportaciones totales, 1970 - 1989	32
2. Composición de las exportaciones totales, 1970 - 1989	34
3. Composición porcentual de las exportaciones totales, 1970 - 1989	36
4. Tasa de crecimiento de las exportaciones tradicionales, 1970 - 1989.	38
5. Tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales, 1970 - 1989...	40
6. Evolución de las importaciones totales, 1970 - 1989.....	42
7. Tamaño del comercio exterior, 1970 - 1989	44
8. Balanza comercial, 1970 - 1989.....	46
9. Evolución del producto bruto interno, 1970 - 1989	48
10. Producto bruto interno per cápita, 1970 - 1989	50
11. Participación de las exportaciones totales/PBI, 1970 - 1989.....	52
12. Participación de las exportaciones tradicionales/PBI, 1970 - 1989 ...	54
13. Participación de las exportaciones no tradicionales/PBI, 1970 - 1989	56
14. Participación de las importaciones totales/ PBI, 1970 - 1989	58
15. Índice de apertura comercial, 1970-1989	60
16. Evolución de las exportaciones totales, 1990 - 2010	64
17. Composición de las exportaciones totales, 1990 - 2010	67
18. Composición porcentual de las exportaciones totales, 1990 - 2010	70
19. Tasa de crecimiento de las exportaciones tradicionales, 1990 - 2010.	73
20. Exportaciones de productos tradicionales, 1990 - 2010	75
21. Tasa de crecimiento de las exportaciones de productos tradicionales, 1990 - 2010.....	77
22. Tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales, 1990 - 2010...	79
23. Exportación de productos no tradicionales, 1990 - 2010	81
24. Tasa de crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales, 1990 - 2010	85

25. Exportaciones de productos estrictamente manufacturados, 1990 - 2010	88
26. Participación de las exportaciones estrictamente manufacturadas/exportaciones totales, 1990 - 2010	90
27. Evolución de las importaciones totales, 1990 - 2010.....	92
28. Importaciones según uso o destino económico, 1990 - 2010.....	94
29. Distribución porcentual de las importaciones según su uso o destino, 1990 - 2010.....	97
30. Tasa de crecimiento de las importaciones según su uso o destino, 1990 - 2010.....	99
31. Tamaño del comercio exterior, 1990 - 2010	102
32. Balanza comercial, 1990 - 2010.....	104
33. Evolución del producto bruto interno, 1990 - 2010	108
34. Evolución del producto bruto interno per cápita, 1990 - 2010	110
35. Índice de apertura comercial, 1990 - 2010.....	113
36. Participación de las exportaciones totales/PBI, 1990 - 2010.....	116
37. Participación de las exportaciones tradicionales/PBI, 1990 - 2010.....	118
38. Participación de las exportaciones no tradicionales/PBI, 1990 - 2010.....	120
39. Participación de las exportaciones estrictamente manufactureras/PBI, 1990 - 2010.....	122
40. Participación de las importaciones totales/PBI, 1990 - 2010	124

LISTA DE FIGURAS

1. Evolución de las exportaciones totales, 1970 - 1989	33
2. Composición de las exportaciones totales, 1970 - 1989	35
3. Composición porcentual de las exportaciones totales, 1970 - 1989 ...	37
4. Tasa de crecimiento de las exportaciones tradicionales, 1970 - 1989.....	39
5. Tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales, 1970 - 1989.	41
6. Evolución de las importaciones totales, 1970 - 1989.....	43
7. Tamaño del comercio exterior, 1970 - 1989	45
8. Balanza comercial, 1970 - 1989.....	47
9. Evolución del producto bruto interno, 1970 - 1989	49
10. Producto bruto interno per cápita, 1970 - 1989	51
11. Participación de las exportaciones totales/PBI, 1970 - 1989	53
12. Participación de las exportaciones tradicionales/PBI, 1970 - 1989...	55
13. Participación de las exportaciones no tradicionales/PBI, 1970 - 1989..	57
14. Participación de las importaciones totales/PBI, 1970 - 1989.....	59
15. Índice de apertura comercial, 1970 - 1989	61
16. Evolución de las exportaciones totales, 1990 - 2010	66
17. Composición de las exportaciones totales, 1990 - 2010	69
18. Composición porcentual de las exportaciones totales, 1990 - 2010 ...	72
19. Tasa de crecimiento de las exportaciones tradicionales, 1990 - 2010 ..	74
20. Exportaciones de productos tradicionales, 1990 - 2010	76
21. Tasa de crecimiento de las exportaciones de productos tradicionales, 1990 - 2010.....	78
22. Tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales, 1990 - 2010...	80
23. Exportación de productos no tradicionales, 1990 - 2010	84
24. Tasa de crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales, 1990 - 2010	87

25. Exportaciones de productos estrictamente manufacturados, 1990 - 2010 ..	89
26. Participación de las exportaciones estrictamente manufacturadas/exportaciones totales, 1990 - 2010	91
27. Evolución de las importaciones totales, 1990 - 2010.....	93
28. Importaciones según uso o destino económico, 1990 - 2010.....	96
29. Distribución porcentual de las importaciones según su uso o destino, 1990 - 2010.....	98
30. Tasa de crecimiento de las importaciones según su uso o destino, 1990 - 2010.....	101
31. Tamaño del comercio exterior, 1990 - 2010	103
32. Balanza comercial, 1990 - 2010.....	105
33. Evolución del producto bruto interno, 1990 - 2010	109
34. Evolución del producto bruto interno per cápita, 1990 - 2010.....	111
35. Índice de apertura comercial, 1990 - 2010.....	114
36. Participación de las exportaciones totales/PBI, 1990 - 2010	117
37. Participación de las exportaciones tradicionales/PBI, 1990 - 2010 ...	119
38. Participación de las exportaciones no tradicionales/PBI, 1990 - 2010 ..	121
39. Participación de las exportaciones estrictamente manufactureras/PBI, 1990 - 2010.....	123
40. Participación de las importaciones totales/PBI, 1990 - 2010.....	125

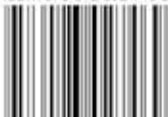
Este libro se terminó de imprimir
en los talleres gráficos de Editorial San Marcos, situados en
Av. Las Lomas 1600, Urb. Mangamarca, S. J. L.; Lima, Perú.
RUC 10090984344

El tránsito de una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones a una estrategia de apertura comercial puso de manifiesto, en los primeros años de la transición, la escasa competitividad de la economía peruana, evidenciada en un perfil exportador especializado en la exportación de productos primarios, en crecientes déficits externos y en fuertes caídas de la producción, que condujeron a un notable retroceso del producto bruto interno per cápita. Sin embargo, fruto de la estrategia de apertura comercial, la economía peruana ha experimentado grandes cambios, tanto en términos de comercio exterior y crecimiento económico, así como en su inserción en la economía mundial.

El objetivo principal de este trabajo es evaluar empíricamente, con un estilo directo y un lenguaje sencillo, el impacto que la estrategia de apertura comercial ha tenido sobre el desempeño de la economía peruana en el periodo 1990-2010, comparándola con la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones que prevaleció en el país, desde mediados de la década de los años sesenta hasta finales de la década de los ochenta. De manera que nos permita establecer cuál de las dos estrategias implementadas en el Perú, para direccionar su política comercial a lo largo de las últimas cuatro décadas, ha logrado mejor su cometido.

En ese sentido, la evaluación se realizará a través del análisis conjunto de la evolución de cuatro indicadores claves en el desempeño de la economía. Ellos son, las exportaciones e importaciones, indicadores asociados a la estrategia de apertura comercial (centrando la atención en el patrón especialización comercial de la economía) y, el producto bruto interno total y el producto bruto interno per cápita, indicadores asociados al crecimiento económico, variable que explica, entre otras, el progreso que la economía peruana ha experimentado en las dos últimas décadas, sobre todo en la primera década del presente siglo.

ISBN: 978-612-302-745-9



9 786123 027469

EDITORIAL SAN MARCOS

Oficina principal: Jr. Dávalos Lissón 135 Lima

Tel.: 331-1535 / 331-0968 / 332-3664 Fax: 330-2405

E-mail: ventas@editorialsanmarcos.com

Librería: Av. Garcilaso de la Vega 974 Lima, teléfax: 424-6563

E-mail: ventaslibreria@editorialsanmarcos.com

www.editorialsanmarcos.com