

Perú: política comercial reciente y relaciones económicas con México

Melba E. Falck Reyes*

Con la colaboración de
Agustina Rodríguez Alegría**

DOI: 10.32870/mycp.v7i23.237

En la pasada década México y Perú adoptaron una estrategia de desarrollo orientada al exterior, fincada en una mayor participación del sector privado en la esfera económica. En ambos países ello representó la aplicación de intensos programas de liberalización económica, de privatización de empresas estatales y de atracción de inversión extranjera. En este entorno de mayor apertura se intensificaron las relaciones económicas entre los dos países.

El propósito de este artículo es presentar, por un lado, un panorama general del proceso de transformación de la política comercial de Perú en los noventa y su impacto en el comercio exterior y en los flujos de inversión extranjera directa, y por otro lado, en ese contexto, analizar la relación económica entre los dos países. El artículo se divide en cuatro partes: una introductoria sobre la economía peruana seguida de otra dedicada a los principales cambios de la política comercial en los noventa, para posteriormente analizar su influencia tanto en el comercio exterior como en los flujos de inversión extranjera. Concluye con una sección dedicada a la relación con México.

Perfil de la economía peruana

Perú, con un territorio de 1 285 millones de kilómetros cuadrados, es el tercer país más grande de América del Sur, después de Brasil

y Argentina. Sus áridas costas bordean el Océano Pacífico en el occidente; la Cordillera de los Andes lo atraviesa longitudinalmente al centro, dificultando en buena medida la unificación del país, y al oriente lo cubre la selva tropical de la cuenca del Amazonas. Aunque por su ubicación geográfica Perú es considerado un país tropical, los extremos en altitud presentes en su territorio y la llamada corriente de Humboldt (que fluye a lo largo de las costas del Pacífico) determinan una gran diversidad en el clima, en las formas de vida y en la actividad económica. La mitad del territorio peruano está cubierto por bosques, en tanto la proporción de tierra cultivable es de apenas 2.5 por ciento de su superficie. Perú tiene una amplia riqueza de recursos minerales entre los que destacan cobre, hierro, plomo, zinc, bismuto, fosfatos y manganeso, así como oro y plata, además de que dispone de yacimientos petrolíferos en la costa norte.

Perú cuenta con una población de 26 millones concentrada en su mayor parte en zonas urbanas (73 por ciento). Lima, la capital, congrega a 7 millones de habitantes, 40 por ciento de la población urbana. Más aún, de los de 10 millones de personas que constituyen la fuerza laboral de Perú, 60 por ciento se emplea en la zona metropolitana de Lima. La concentración de la inversión privada y pública especialmente en Lima ha incentivado la migración de las zonas rurales hacia las ciudades en busca de mejores niveles de vida.¹

Perú ha transitado por un difícil patrón de crecimiento económico. Sumido en una fuerte crisis en la década de los ochenta, el país experimentó una tasa negativa de crecimiento de 0.1 por ciento anual. En los noventa, y

* Profesora investigadora del Departamento de Estudios del Pacífico, de la Universidad de Guadalajara, e investigadora del SNI. ORCID <http://orcid.org/0000-0003-4926-0594>

** Profesora investigadora del Departamento de Estudios del Pacífico, de la Universidad de Guadalajara.

con el cambio en la estrategia de desarrollo, esta tendencia se revirtió y la economía peruana creció en promedio 4.3 por ciento anual. No obstante dicho crecimiento, el ingreso per cápita de los peruanos se encuentra todavía a un bajo nivel: 1 980 dólares en 2001, ubicándolo de acuerdo al Banco Mundial, entre las economías de ingreso medio bajo.² Las dificultades económicas por las que ha atravesado el país no le han permitido erradicar los elevados niveles de pobreza. Así, de acuerdo con cifras del Banco Mundial y con respecto a la línea de pobreza internacional, 15 por ciento de la población peruana vive con un dólar al día y 41 por ciento con dos dólares por día.³

La situación anterior se ve agravada por una inequitativa distribución del ingreso según la cual el decil más pobre de la población tiene acceso al 1.6 por ciento del ingreso nacional, mientras el decil más rico absorbe el 35 por ciento del ingreso.⁴

La dotación de recursos del Perú y el patrón de crecimiento seguido por la economía se ven reflejados en su estructura productiva. El sector agrícola tiene todavía un peso relevante en la economía, con una participación en el producto interno bruto (PIB) de 9 por ciento en 2001, aunque ésta ha tendido a disminuir en las últimas décadas. El sector industrial, que había mostrado un fuerte retraimiento en los ochenta, ha recuperado su participación y representa actualmente 30 por ciento del PIB.⁵ En tanto el sector servicios constituye 62 por ciento de la actividad económica. La producción peruana continúa siendo alta-

mente dependiente de los recursos naturales.

Así, las actividades mineras y pesqueras y las industrias basadas en ellas continúan teniendo un elevado peso relativo en la economía. El sector industrial por su parte ha presentado “un papel subsidiario dependiente del dinamismo de los otros sectores de la actividad económica”.⁶ Lo anterior torna a la economía peruana altamente dependiente de las variaciones de la naturaleza y de la volatilidad de los precios internacionales de los productos primarios. Cabe señalar que en la última década las industrias no tradicionales han comenzado a mostrar una importante expansión.⁷

Con la nueva estrategia de apertura comercial, en la década de los noventa, el comercio exterior creció a tasas superiores a las de la economía, ejerciendo una influencia positiva en el crecimiento económico dado el mayor grado de

apertura del país. En 2002 el comercio exterior representó una tercera parte del PIB. En esta misma década también se incrementaron sustancialmente los flujos de inversión extranjera directa, llegando a representar 2.2 por ciento del PIB y 10.7 por ciento de la inversión del país (véase más adelante). Como resultado de los movimientos de mercancías y capitales en este período, el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos como porcentaje del PIB mostró una tendencia decreciente, al pasar de 8.6 a 1.7 por ciento entre 1995 y 2003.

Después de quince años de haber emprendido una reforma estructural profunda acompañada de una política macroeconómica

Después de quince años de haber emprendido una reforma estructural profunda acompañada de una política macroeconómica de ajuste, la economía peruana es hoy más estable y más abierta al exterior. No obstante, continúa enfrentando los retos del fortalecimiento y diversificación de la producción industrial, de la reducción del desempleo y del abatimiento de la pobreza

de ajuste, la economía peruana es hoy más estable y más abierta al exterior. No obstante, continúa enfrentando los retos del fortalecimiento y diversificación de la producción industrial, de la reducción del desempleo y del abatimiento de la pobreza.

La política comercial

A partir de la década de los sesenta Perú aplicó una estrategia de desarrollo de sustitución de importaciones con el sector industrial como motor del desarrollo y protegiendo al mercado interno. Bajo ese sistema y con una fuerte intervención del Estado en la esfera económica, el país mostró una tendencia de crecimiento ininterrumpida hasta mediados de los años setenta. A partir de entonces, la economía presentó ciclos de auge y recesión para culminar con una fuerte crisis económica e hiperinflación hacia finales de la década de los ochenta, a tal grado que “a principios de los años noventa el producto per cápita había retrocedido al nivel que tenía 30 años antes”.⁸

En ese entorno y con el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, Perú dio un giro en su estrategia de desarrollo hacia una que implicaba una menor intervención del Estado en la economía y la liberalización de esta última. Para alcanzar estos objetivos se introdujeron importantes reformas económicas acompañadas de un profundo programa de privatización de las empresas públicas.⁹

Es así como a inicios de los noventa en el marco de las reformas macroeconómicas y estructurales, la política comercial se orientó hacia tres objetivos fundamentales: consolidar el proceso de desregulación y liberalización del régimen comercial, facilitar el flujo de inversión extranjera e incrementar el acceso a los mercados internacionales a través de la participación en acuerdos regionales y bilaterales.¹⁰

Para dar certidumbre a las reformas introducidas, el marco jurídico e institucional de Perú experimentó importantes modificaciones a principios de los noventa incluida la adop-

ción de una nueva Constitución en 1993. En esta última se definen los principios fundamentales de la política comercial y los elementos clave del trato nacional a las inversiones extranjeras. Esta legislación se complementa con dos decretos legislativos: el núm. 668 del 14 de septiembre de 1991 (que estableció el marco general para el comercio interior y exterior) y el núm. 662 del 29 de agosto de 1991 (que versa sobre la promoción a las inversiones extranjeras). La implementación de la política comercial quedó a cargo de dos ministerios, el de Economía y Finanzas (MEF) que se encarga de formular y aplicar la política económica comercial y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) que define, dirige, ejecuta, coordina y supervisa la política de comercio exterior y de turismo. Tiene la responsabilidad de la promoción de exportaciones y de las negociaciones comerciales internacionales en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores y el MEF.¹¹

El proceso de apertura

Durante la aplicación de la política de 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 industrias nacientes. 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.¹² Sin embargo, en los noventa Perú experimentó un rápido proceso de apertura comercial que se vio reflejado en la disminución de los aranceles y la reducción de los obstáculos no arancelarios al comercio.

Así, el arancel promedio pasó de 66 por ciento en 1989 a 17.4 por ciento en 1993, estableciéndose dos niveles arancelarios: uno de 15 por ciento que cubría el 87 por ciento de las partidas arancelarias y otro de 25 por ciento para el resto de las fracciones arancelarias. En 1997 se profundizó la liberalización reduciéndose los dos niveles arancelarios a 12 y 20 por ciento; aproximadamente el 84 por ciento de

todas las líneas arancelarias quedaron sujetas a la tarifa de 12 por ciento y la de 20 por ciento se aplica a textiles, artículos de piel, alimentos procesados y alguna maquinaria eléctrica doméstica. En consecuencia, para el año 2000 el arancel promedio aplicado por Perú a las importaciones se ubicó en 13.1 por ciento.

Finalmente, en 2003 Perú modificó de nuevo su estructura tarifaria incluyendo ahora cinco niveles de 0, 4, 7, 12 y 20 por ciento. De éstos, el arancel de 4 por ciento cubre 37 por ciento de las líneas arancelarias y es aplicado al 25 por ciento de las importaciones; en tanto que el arancel de 12 por ciento concentra 43 por ciento de las líneas, cubriendo 53 por ciento de las importaciones. Así, entre 1989 y 2003 la protección otorgada a la producción nacional se redujo sustancialmente al pasar a un arancel promedio de 10.3 por ciento en el último año.

Con respecto a la protección efectiva,¹³ es decir la que en su cálculo toma en cuenta los aranceles aplicados no sólo a los bienes finales sino a los bienes intermedios que participan en la elaboración del producto final, un reciente estudio de Fairlie, Torres y Cuadra,¹⁴ encontró que el nivel medio de protección efectiva en Perú es de 17.2 por ciento, siendo los sectores que tienen mayores niveles de protección algunas agroindustrias, calzado, vestidos, pescado, bebidas y tabaco, molinería, textiles y petróleo refinado.

Cabe hacer notar que el sector agrícola, como lo contempla la Constitución de 1993, recibe un nivel de protección mayor. Perú mantiene un sistema de banda de precios para algunos productos agrícolas como el maíz, el azúcar y algunos productos lácteos. Las tarifas se aplican cuando el precio de importación se ubica por debajo del precio mínimo (precio piso) de importación establecido. Recientemente se estableció también un precio techo y cuando el precio de importación se ubica por arriba de ese, se aplica una reducción de la tarifa. Así, con el precio piso se favorece al productor y con el precio techo se favorece a los consumidores.¹⁵ Los objetivos de esta polí-

tica son compensar a los productores nacionales de las distorsiones de los mercados agrícolas internacionales, estabilizar los precios internos y proteger a los agricultores con bajos niveles de ingreso. Los derechos específicos variables aplicados y canalizados al Fondo de Desarrollo Agrícola, constituyen una importante fuente de ingreso para el sector.

Los obstáculos no arancelarios al comercio han sido en general reducidos. Perú no aplica cuotas a las importaciones y las medidas *antidumping* han sido utilizadas con moderación; en compras gubernamentales se favorece a los productores nacionales y se aplican medidas de contenido nacional en relación con diversos programas oficiales de nutrición y lácteos.

Respecto a la inversión extranjera, la Constitución establece la igualdad de trato para las inversiones extranjeras y nacionales, salvo si se requiere hacer una excepción por razones de reciprocidad. También los Decretos Legislativos núms. 662 y 757 establecen acceso libre al mercado y trato nacional a los inversionistas extranjeros en casi todas las actividades económicas, siendo las principales excepciones telecomunicaciones, radio y televisión. Los decretos que regulan la inversión extranjera garantizan, entre otras cosas, la transferencia al exterior de dividendos y utilidades; la adquisición de tecnología, la transferencia de regalías y la posibilidad de proteger las inversiones mediante convenios de estabilidad jurídica concluidos con el Estado. Adicionalmente, no se aplican requerimientos de desempeño a la inversión extranjera en Perú. Con el fin de promover y facilitar la inversión privada, en 2002 fue creada la agencia gubernamental PROINVERSIÓN.¹⁶

El marco de inversiones de Perú se completa con acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales que conceden garantía y protección a las inversiones extranjeras. En 1991 el Congreso ratificó la adhesión de Perú al Organismo Multilateral de Garantías de Inversiones (OMGI), del Banco Mundial. Con la comunidad andina se estableció un convenio

para evitar la doble tributación, y en 1992 se estableció un convenio financiero sobre incentivos a las inversiones con Estados Unidos. Perú tiene además convenios de promoción y protección recíproca de inversiones con Alemania, Argentina, Australia, Bolivia, Chile, China, Colombia, Dinamarca, Ecuador, El Salvador, España, Finlandia, Francia, Italia, Malaisia, Noruega, Países Bajos, Paraguay, Portugal, Reino Unido, República Checa, República de Corea, Rumania, Suecia, Suiza, Tailandia y Venezuela.

En cuanto a la política comercial por sectores, la estrategia seguida por Perú de privatización de las empresas públicas y de promoción de la inversión extranjera, ha permitido atraer una cantidad considerable de inversiones privadas nacionales y extranjeras a los diferentes sectores del país. El sector minero, que en los ochenta había estado sumido en una crisis por los bajos precios mundiales y la política interna, revirtió esa tendencia en los noventa al verse beneficiado por un flujo de inversión extranjera que ha propiciado que la minería vuelva a ocupar un lugar preponderante en la economía. El sector de la pesca, también afectado por el proceso de privatización, ha atraído importantes inversiones en embarcaciones nuevas y en plantas de harina de pescado y pescado enlatado.

En el sector agrícola se eliminaron los controles de precios, se redujeron las restricciones al comercio de la mayoría de los productos agrícolas y se incluyeron en el proceso de privatización importantes zonas de tierras irrigadas y de cooperativas dirigidas por el Estado. En la actualidad, la tarifa media aplicada en el sector agrícola es de 15.2 por ciento, superior a la protección nominal promedio de 10.3 por ciento.

En cuanto a la producción manufacturera, en los noventa como parte de la nueva estrategia, la protección otorgada al sector disminuyó considerablemente, sometiéndolo a una fuerte presión por parte de la competencia externa. La tasa de protección efectiva que en 1990 era de 85 por ciento, se situó en 15 por

ciento en 1997, mientras que el arancel medio se ubicó en 13.6 por ciento en 1999. En 2004 algunos subsectores como el textil (17.7 por ciento) continuaban recibiendo un nivel de protección mayor. De acuerdo con el estudio de Abugattás, entre los sectores más afectados por la reforma económica y que presentaron tasas negativas de crecimiento entre 1990-1997 están los electrodomésticos, equipos de radio y televisión, abonos y plaguicidas y bebidas espirituosas. Por otro lado, entre los sectores que han mostrado una mejor capacidad de adaptación están la producción de bienes intermedios para la construcción, la industria de alimentos, bebidas y tabaco y el sector textil.¹⁷

Hasta los ochenta el Estado fue el tradicional proveedor de servicios, entre los que figuraban las actividades financieras, de transporte y telecomunicaciones, pero su participación ha disminuido en forma considerable en los noventa. Perú ha eliminado unilateralmente restricciones al acceso al mercado y al trato nacional en el comercio de servicios. A fines de los noventa los inversionistas extranjeros eran accionistas en 16 de 20 bancos comerciales. El sector de telecomunicaciones también ha sido objeto de un importante proceso de privatización de las empresas públicas como CPT S.A. y ENTEL Perú S.A., con el objeto de que los nuevos inversionistas aportaran tecnología, modernizaran el sector y ampliaran su cobertura.

Acceso a mercados internacionales

Perú ha mejorado su acceso a los mercados internacionales a través de iniciativas multilaterales y regionales. En 1994 ratificó el Acuerdo Marrakech por el que se estableció la Organización Mundial del Comercio (OMC). A la par que participa en el sistema multilateral de comercio, Perú se ha integrado regionalmente a la Comunidad Andina, a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), al Mecanismo de Cooperación de Asia Pacífico (APEC) y forma parte del grupo de negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (cuadro 1).

Cabe resaltar que no obstante que Perú fue signatario del Acuerdo de Cartagena que sentó las bases de la integración regional de la Comunidad Andina en 1969, la incorporación de este país en la profundización del proceso de integración de la zona que ha tenido

lugar en los noventa ha sido gradual.¹⁸ Así, fue hasta junio de 1997 en que se llegó a un acuerdo para la incorporación plena de Perú en la zona de libre comercio a más tardar en diciembre de 2005.

Cuadro 1

Perú: principales acuerdos multilaterales y bilaterales

Fecha	Organización / región / país	Tipo de acuerdo
1969	Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Venezuela y Perú)	Acuerdo de Cartagena, de 1969, que estableció las bases de la Comunidad Andina. Desde 1997 Perú volvió a asumir todas sus obligaciones con la Comunidad Andina, aunque no aplica la tarifa externa común
1980	Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela)	Organismo de integración económica intergubernamental de América Latina. Creado el 12 de agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo. Incluye acuerdos regionales y acuerdos parciales
Varios años	Argentina, Brasil, Chile, Cuba, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Uruguay, Venezuela	Acuerdos bilaterales de alcance parcial en el marco de la ALADI
1991	Banco Mundial, Organismo Multilateral de Garantías e Inversiones (OMGI)	Adhesión de Perú al OMGI
1992	Estados Unidos	Convenio financiero sobre incentivos para las inversiones
18/12/1994	Organización Mundial del Comercio (OMC)	Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC, ratificado por el Congreso Peruano
22/06/1998	Chile	Acuerdo de Complementación Económica núm. 38
Nov-98	Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC): incluye 21 economías de la región	Miembro del APEC
15/08/1999	Comunidad Andina y Brasil	Acuerdo de alcance parcial
Varios años	Australia, Bulgaria, Canadá, Estados Unidos, Hungría, Japón, Nueva Zelanda, Polonia, Rusia, República Checa, República Eslovaca, Suiza y la Unión Europea	Concesiones unilaterales otorgadas por estos países a las exportaciones peruanas a través de los esquemas del Sistema Generalizado de Preferencias (GSP)
1994-1998	Estados Unidos y la Unión Europea	Estados Unidos, con la Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos, ha apoyado las exportaciones peruanas. La Unión Europea apoya con el régimen de franquicia arancelaria
A dic/1999	Alemania, Argentina, Australia, Bolivia, Chile, China, Colombia, Dinamarca, Ecuador, El Salvador, España, Finlandia, Francia, Italia, Malasia, Noruega, Países Bajos, Paraguay, Portugal, Reino Unido, República Checa, República de Corea, Rumania, Suecia, Suiza, Tailandia y Venezuela	Convenios sobre promoción y protección recíproca de inversiones
31/10/2002	Estados Unidos	Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), ofrece acceso libre a más de 5 500 productos
Ago-03	MERCOSUR: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay	Tratado de Libre Comercio con MERCOSUR

Fuente: OMC, Examen de las políticas comerciales Perú, WT/TPR/69, 28 de abril de 2000 y APEC, Peru Individual Action Plan (IAP), www.apec_iap.org/document/PE_2004-IAP.htm; Comunidad andina:

<http://www.comunidadandina.org>; Ministerio de Comercio Exterior y Turismo: <http://mincetur.gob.pe>. ALADI, <http://www.aladi.org>.

En el marco de la ALADI Perú tiene acuerdos bilaterales con siete países latinoamericanos: Argentina, Brasil, Chile, Cuba, México, Paraguay y Uruguay, y en 2003 firmó un tratado de libre comercio con el Mercosur (Mercado Común del Sur). En enero de 2004 Perú inició negociaciones de un tratado de libre comercio con Estados Unidos y otro con Tailandia.

Las exportaciones peruanas reciben trato preferencial bajo el esquema del Sistema Generalizado de Preferencias (GSP) tanto de la Unión Europea, como de América del Norte y de algunos países desarrollados de Asia Pacífico.

Resultados de la apertura en el comercio exterior

Como resultado de las medidas de liberalización del comercio peruano en la década de los noventa, el comercio total experimentó una fuerte expansión duplicando la tasa de crecimiento de la economía (cuadro 2). Así, el comercio total triplicó su nivel al pasar de 6.8 mil millones de dólares en 1991 a 17.2 mil mi-

llones de dólares en 2003. Las exportaciones tuvieron un comportamiento similar al crecer de 3.3 a 8.9 mil millones de dólares en el período mencionado. Las importaciones, aunque partieron de un nivel más alto que las ventas al exterior, se expandieron a un ritmo ligeramente menor a estas últimas para situarse en 8.2 mil millones de dólares en 2003. Como resultado de lo anterior, la balanza comercial mostró un déficit crónico alcanzando su nivel más alto en 1998, año a partir del cual comenzó a descender hasta convertirse en superávit en 2002. El aumento del déficit entre 1994 y 1998 se debió al mayor crecimiento de las importaciones por sobre el de las exportaciones; sobre todo en 1998 éstas 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 de Perú y los efectos de El Niño que provocaron una profunda caída de las exportaciones de harina y aceite de pescado.

Como consecuencia del programa de liberalización el grado de apertura de la economía se ha incrementado, ya que el comercio exterior total (exportaciones más importaciones de bienes y servicios) pasó de representar

Cuadro 2
Perú: evolución de la economía y el comercio exterior, 1991-2003
(millones de dólares y porcentajes)

Año	PIB		Exportaciones	Importaciones	Saldo	Comercio
	Crecimiento (%)					
1991	2.7		3,329	3,496	-167	6,825
1992	-2.8		3,484	4,051	-567	7,535
1993	4.8		3,515	4,049	-534	7,564
1994	12.8		4,555	5,576	-1,021	10,131
1995	8.6		5,575	7,687	-2,112	13,262
1996	2.5		5,897	7,894	-1,997	13,791
1997	6.8		6,825	8,567	-1,743	15,392
1998	-0.6		5,757	8,262	-2,505	14,019
1999	0.9		6,088	6,793	-706	12,881
2000	2.8		6,955	7,407	-452	14,362
2001	0.3		7,013	7,273	-261	14,286
2002	4.9		7,723	7,440	283	15,163
2003	4.1		8,986	8,244	741	17,230
Promedio anual			5,823	6,672	-849	12,495
Crecimiento promedio anual (%)	4		9	8		9

PIB = Producto Interno Bruto.

Fuente: International Monetary Fund, Direction of Trade Statistics Yearbook, 1998 y 2004, e International Financial Statistics, Yearbook 2004.

24 por ciento del PIB en 1990 a 34 por ciento en 2002, mostrando una tendencia creciente en el período.¹⁹ No obstante, cabe señalar que con respecto a sus socios latinoamericanos, Perú todavía presenta niveles bajos de apertura.

La estructura del comercio exterior de Perú por grupos de productos se ha mantenido prácticamente inalterada en las últimas tres décadas. En términos generales, las exportaciones peruanas continúan siendo altamente dependientes de las ventas al exterior de productos primarios minerales, agrícolas y pesqueros y de bienes industriales tradicionales basados en recursos naturales (cuadro 3). Esta circunstancia provoca que las exportaciones tengan un alto grado de vulnerabilidad

—como sucedió en 1998— porque están sujetas en buena medida a vaivenes de la naturaleza y a la volatilidad de los precios internacionales de los productos primarios.

En 2003 los productos mineros representaron 51 por ciento del total de exportaciones, resaltando el oro (22 por ciento), el cobre (14 por ciento) y el zinc (5.9 por ciento). Cabe indicar que Perú es el sexto productor aurífero a nivel mundial y el primero en Latinoamérica. Por su parte, los productos vinculados a la pesca constituyeron 11 por ciento del total, incluyendo los no tradicionales como crustáceos y moluscos. Perú ha desarrollado una importante industria pesquera que se basa en la explotación de sus ricos bancos de pesca en el Océano Pacífico. Este país es el mayor produc-

Cuadro 3
Perú: evolución del comercio exterior por categoría de bienes, 1970 y 2002
(en miles de dólares y porcentajes)

	1970		2002	
	Valor	%	Valor	%
Exportaciones				
Bienes primarios	317,990	30.4	1,898,920	31.5
Agrícolas	112,248	10.7	637,512	10.6
Mineros	199,037	19.1	1,099,033	18.2
Energéticos	6,706	0.6	162,375	2.7
Bienes industrializados	725,356	69.5	4,121,424	68.4
Tradicionales	409,211	39.2	2,196,613	36.5
Alimentos, bebidas y tabaco	402,773	38.6	1,187,232	19.7
Otros tradicionales	6,438	0.6	1,009,381	16.8
Con elevadas economías de escala	314,116	30.1	1,803,241	29.9
Duraderos	23	0.0	31,772	0.5
Difusores de progreso técnico	2,005	0.2	89,798	1.5
Otros bienes	1,051	0.1	2,648	0.0
Total	1,044,397	100.0	6,022,992	100.0
Importaciones				
Bienes primarios	86,233	13.9	1,270,859	17.0
Agrícolas	81,896	13.2	487,919	6.5
Mineros	2,404	0.4	18,559	0.2
Energéticos	1,934	0.3	764,380	10.2
Bienes industrializados	534,989	86.0	6,221,896	83.0
Tradicionales	111,896	18.0	1,497,985	20.0
Alimentos, bebidas y tabaco	41,794	6.7	482,052	6.4
Otros tradicionales	70,102	11.3	1,015,933	13.6
Con elevadas economías de escala	177,385	28.5	2,149,616	28.7
Duraderos	56,765	9.1	661,932	8.8
Difusores de progreso técnico	188,942	30.4	1,912,363	25.5
Otros bienes	521	0.1	243	0.0
Total	621,743	100.0	7,492,997	100.0

Fuente: CEPAL, con base en las cifras oficiales.

tor y exportador de harina y aceite de pescado del mundo.

Recientemente los productos no tradicionales (que incluyen algunos productos agrícolas y pesqueros, así como los textiles, maderas y papel y químicos) han experimentado un relativo auge a partir de 1994. Así, estas exportaciones duplicaron su nivel al pasar de 1 215 millones en ese año a 2 602 millones en 2003, representando actualmente el 29 por ciento de las ventas al exterior.²⁰

Las importaciones por categorías de productos han mostrado un moderado cambio estructural. Las importaciones de bienes primarios pasaron de 13 por ciento del total en 1970 a 17 por ciento en 2002. Las importaciones agrícolas disminuyeron su participación relativa a la mitad (6.5 por ciento en 2002), mientras que las importaciones de energéticos pasaron de 0.3 a 10 por ciento del total, arrojando un déficit en la balanza comercial de ese sector (cuadro 3). Éste ha sido el resul-

tado por un lado de la tendencia decreciente de la producción de petróleo crudo desde 1994 por el agotamiento natural de diversos pozos, el bajo nivel de inversiones y la falta de nuevos hallazgos, y por otro lado del crecimiento de la demanda por el mayor crecimiento de la economía.²¹

En relación con las importaciones de bienes industrializados (83 por ciento del total), la mayor parte continúa concentrada en bienes intermedios y de capital, los cuales constituyen tres cuartas partes de las compras al exterior.

Por productos, en 2003, en bienes de consumo destacan las máquinas y aparatos de uso doméstico y los vehículos de transporte. En bienes intermedios sobresalen los productos químico-farmacéuticos semielaborados; los productos alimenticios primarios y semielaborados como trigo, maíz, semillas y frutos oleaginosos y preparaciones comestibles semielaboradas; en los bienes de capital las

Cuadro 4
Perú: comercio por principales países y bloques económicos, 2003
(estructura porcentual, %)

	Exportaciones	Importaciones	Comercio total
Total	100	100	100
Estados Unidos	26.8	28.5	27.6
Reino Unido	12.4	0.9	6.9
España	3.4	10	6.6
Chile	4.7	7.5	6
China	7.7	3.5	5.7
Suiza	7.6	2.7	5.2
Brasil	2.6	5.1	3.8
Japón	4.4	2.1	3.3
Colombia	2.1	4.5	3.3
Alemania	2.9	3.4	3.1
Otros	25.4	31.8	28.5
APEC	52	51	52
TLCAN	30	32	31
UE	26	21	23
ALADI	15	29	22
Comunidad Andina	6	7	7
MERCOSUR	3	9	6

Fuentes: Banco Central de Reserva del Perú, Memoria 2003.

APEC: Mecanismo de Cooperación Asia Pacífico. TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte. UE: Unión Europea. ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración Económica.

importaciones están constituidas por maquinaria, equipos de telecomunicaciones y máquinas para uso de oficina.²²

En lo que respecta al comercio por países, el principal socio comercial de Perú es Estados Unidos, país al que destina 27 por ciento de sus exportaciones. Le siguen en importancia, aunque muy alejados de la posición de Estados Unidos, el Reino Unido, China, Suiza, Chile y Japón. En conjunto a estos seis países Perú destina dos terceras partes de sus exportaciones (cuadro 4). Con respecto a las compras al exterior, los principales socios de Perú son Estados Unidos, España, Chile, China, Brasil y Colombia, en conjunto representan el 60 por ciento de las importaciones de este país.

Por bloques económicos, el mayor flujo comercial se da con el APEC, región con la que Perú realiza la mitad del comercio y que se ve influida por la importante relevancia relativa de Estados Unidos, situación que se repite en

las relaciones comerciales con la zona del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Por otra parte, la intensidad del comercio de Perú con sus vecinos de América Latina (ALADI) es menor que la registrada con Estados Unidos, representando 22 por ciento del total, mientras que la relación con la Comunidad Andina y MERCOSUR se mantiene todavía a niveles bajos, no obstante las preferencias otorgadas a esas regiones en el marco de los tratados de integración. La Unión Europea por su parte mantiene una posición relativa similar a la de la ALADI. Así, más de la mitad del comercio de Perú se realiza con países desarrollados.

Impacto de la liberalización en la inversión extranjera

Como resultado de la apertura a la inversión extranjera directa (IED) en la década de los noventa, Perú recibió un flujo importante de recursos externos que en el período 1990 a 2002

Cuadro 5
Perú: IED acumulada* por industria, 1990-2002
(millones de dólares)

Sector	1990	2002	Flujo acumulado en el período
Total	1,304	12,273	10,969
Primario	493	1,838	1,345
Agricultura	4	44	40
Minería	487	1,792	1,305
Secundario	441	1,844	1,402
Terciario	369	8,591	8,222
Electricidad	1	1,602	1,602
Comunicaciones	5	3,894	3,889
Financiero	102	1,703	1,601
Estructura (%)			
Total	100	100	100
Primario	38	15	12
Agricultura	0	0	0
Minería	37	15	12
Secundario	34	15	13
Terciario	28	70	75
Electricidad	0	13	15
Comunicaciones	0	32	35
Financiero	8	14	15

Fuente: UNCTAD, United Nations, Country Profile: Peru.

* Se refiere a los *stocks* de inversión anual.

totalizaron cerca de once mil millones de dólares, cifra ocho veces superior al monto acumulado hasta 1990. El sector que recibió el mayor flujo de inversión fue el terciario (75 por ciento del total), y en éste destaca el de comunicaciones, que absorbió 35 por ciento de la inversión. Figuran también como importantes receptores de inversión externa el sector de electricidad y el financiero. En el sector primario, que se vio favorecido con 12 por ciento del total de la inversión extranjera, sobresale la minería, que acumuló 1 300 millones de dólares de la inversión. El resto de la inversión se ubicó en el sector secundario (cuadro 5).

La mayor parte de la inversión provino de países desarrollados (83 por ciento) y el resto de las economías en desarrollo. Por países, los mayores inversores han sido en orden de importancia España, el Reino Unido, Estados Unidos y Holanda. Estos cuatro países aportaron el 80 por ciento de la IED proveniente de los países desarrollados. La mayor parte de la inversión proveniente de España se ubicó en el sector financiero, el Reino Unido distribuyó la inversión entre los sectores de minería, comunicaciones y financiero; Estados Unidos en minería, electricidad y sector financiero, y Holanda en el sector secundario, comunicaciones y electricidad.

En el grupo de las economías en desarrollo destacan Chile, Colombia y Panamá. Chile ha realizado inversiones en el sector secundario, comercio y el financiero; Colombia en electricidad; Panamá en el sector secundario y electricidad.²³

En conclusión, los objetivos que la nueva política comercial peruana se planteó a comienzos de los noventa, atraer la inversión extranjera e incrementar el acceso a los mercados internacionales, han sido alcanzados con relativo éxito. El comercio total del país se triplicó por el fuerte dinamismo tanto de las exportaciones como de las importaciones, las cuales al crecer a tasas más elevadas que la economía en su conjunto, impulsaron en parte la expansión mostrada por esta última en los noventa.

Los frutos de la expansión comercial no se distribuyeron por igual entre los sectores económicos. El sector manufacturero fue uno de los más afectados por la competencia exterior. En tanto, las exportaciones basadas en los recursos naturales continúan siendo el grueso de las ventas externas de Perú, imprimiendo una alta vulnerabilidad al sector externo peruano.

En cuanto a los flujos de inversión extranjera, éstos mostraron un dinamismo todavía mayor a los del comercio exterior, llegando a representar una décima parte de la inversión total en el país. Al igual que con los beneficios del comercio, los flujos de inversión se concentraron en algunos sectores: minería, telecomunicaciones, electricidad y financiero; el sector manufacturero atrajo montos más modestos de inversión.

Relaciones comerciales entre Perú y México

Por la dotación de recursos y su estructura económica, las economías de México y Perú son más complementarias que competitivas. Perú cuenta con un territorio que representa 65 por ciento del mexicano y con una población que constituye 27 por ciento de la de México. Por el tamaño de su economía, la peruana representa una décima parte de la economía mexicana.

Aunque similar en apariencia, la estructura productiva entre ambos países presenta marcadas diferencias. La producción peruana se caracteriza por su alta dependencia de las actividades vinculadas a los recursos naturales: el sector pesca y el minero principalmente. En el caso de México el sector agrícola tiene un menor peso relativo en la economía y las industrias automotriz y electrónica son los pilares de la producción industrial. Esta situación se ve reflejada en la estructura exportadora de ambos países: las manufacturas como proporción del total de exportaciones representan en México 85 por ciento,

Cuadro 6

México y Perú: principales indicadores económicos y sociales, 2001

	México	Perú
Territorio (miles km ²)	1,958	1,285
Tierra cultivable (% del total)	12.1	2.5
Población		
Población (millones)	99	26
Fuerza de trabajo (millones)	41.3	10.1
Empleo sector informal urbano (%)	35	48
Población con un dólar por día (%)	8	15.5
Población con dos dólares por día (%)	24.3	41.4
Distribución del ingreso		
Participación estrato 10% más pobre en el ingreso nacional	1.2	1.6
Participación estrato 10% más rico en el ingreso nacional	41.6	35.4
Años de escolaridad	12	13
Esperanza de vida al nacer (años)	73	70
Población rural (% del total)	25	27
Economía		
Tamaño economía ingreso nacional bruto (INB) (miles de millones dólares)	550.2	52.2
Ingreso per cápita		
Dólares	5,530	1,980
Dólares internacionales	8,240	4,470
Crecimiento del producto interno bruto (PIB), promedio anual (%)		
1980-1990	1.1	-0.1
1990-2001	3.1	4.3
Estructura del PIB (%)		
Agricultura	4	9
Industria	27	30
Servicios	69	62
Sector externo		
Comercio como porcentaje del PIB	54.2	29.1
Exportaciones (millones de dólares)	158,547	7,092
Exportaciones manufacturas (% del total)	85	22
Importaciones (millones de dólares)	176,162	8,620
Importaciones de alimentos (% del total)	5	13
Deuda externa		
Total (millones)	158,290	27,512
Porcentaje del ingreso nacional bruto (INB)	71	53
Servicio deuda como % del INB	8.1	5
Servicio deuda como % de exportaciones bienes y servicios	18.3	7.3
Inversión extranjera directa		
Como % del PIB	4.6	2.2
Como % de formación bruta de capital	19.3	10.7
Infraestructura		
Red de carreteras km	329,532	72,900
Carreteras pavimentadas (%)	33	13
Consumo de electricidad per cápita kwh	1,655	668
Líneas telefónicas por 1 000 personas	154	78
Celulares por 1 000 personas	217	59
Computadoras por 1 000 personas	69	48

Fuente: World Bank, World Development Indicators 2003.

mientras en Perú éstas constituyen 22 por ciento (cuadro 6).

En el aspecto social, los dos países enfrentan problemas comunes: un elevado nivel de pobreza, una alta proporción de la fuerza laboral en el sector informal y una desigual distribución del ingreso; desafíos que son más pronunciados en el caso de Perú. Así, el ingreso per cápita de los mexicanos, medido por el poder de compra, es 1.8 veces superior al de los peruanos.

Ambos países comparten el haber emprendido estrategias de desarrollo orientadas al comercio internacional con una mayor participación del sector privado en la esfera económica, desde mediados de los ochenta en México y en los noventa en Perú. Las dos naciones iniciaron con una apertura unilateral para luego buscar acceso recíproco en los mercados internacionales a través de tratados de libre comercio. México ha sido mucho más agresivo en esta iniciativa: actualmente mantiene tratados de libre comercio con 42 países. Así, el comercio (exportaciones más importaciones) como porcentaje del PIB representa en este país 54 por ciento, siendo la cifra corres-

pondiente a Perú de 29 por ciento.²⁴ Los dos países comparten a Estados Unidos como su principal mercado; no obstante para México la dependencia es mucho mayor. Aunque los dos países han atraído importantes flujos de inversión extranjera, en el caso de México éstos han sido más relevantes para la economía, al llegar a representar 4.6 por ciento del PIB y 19 por ciento de la inversión total del país. Para Perú estos indicadores se ubican en 2.2 y 10.7 por ciento, respectivamente.

Durante el período de liberalización de las economías de México y Perú, el impulso a las relaciones comerciales entre los dos países se ha dado bajo el marco del Acuerdo de Complementación Económica núm. 8 (ACE 8), firmado en 1987 en el contexto del proceso de integración de la ALADI. El ACE 8 tiene como objetivo intensificar el comercio recíproco y la complementación económica entre los dos países, dándole un marco estable a los intercambios. El acuerdo comprende preferencias arancelarias para la importación de un número limitado de productos de diversos sectores y recientemente se ha incorporado un Régimen de Solución de Controversias y requisitos de origen para las computadoras.

Cuadro 7
México: comercio con Perú, 1990-2004
(miles de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio	Balanza
1990	65,776	75,947	141,723	-10,171
1991	77,612	102,316	179,928	-24,704
1992	62,739	190,340	253,079	-127,601
1993	93,972	169,949	263,921	-75,977
1994	110,233	210,496	320,729	-100,263
1995	178,859	98,734	277,593	80,125
1996	211,345	116,655	328,000	94,690
1997	238,441	141,586	380,027	96,855
1998	195,652	142,909	338,561	52,743
1999	178,066	180,548	358,614	-2,482
2000	209,978	176,679	386,657	33,299
2001	172,679	141,238	313,917	31,441
2002	233,101	152,296	385,397	80,805
2003	193,802	131,177	324,979	62,625
2004	249,865	282,195	532,060	-32,330
Promedio	164,808	154,204	319,012	10,604
Crecimiento	10.0	9.8	9.9	

Fuente: INEGI, <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx>.

Como resultado del estrechamiento de las relaciones económicas entre las dos naciones, el comercio total prácticamente se cuadruplicó en el período 1990 a 2004, mostrando un ritmo de crecimiento anual de 10 por ciento. Ello significa que para Perú, el comercio con México tuvo un dinamismo superior a la tasa de expansión del comercio total peruano (cuadros 6 y 2). En el caso de México, la expansión del comercio con Perú fue ligeramente menor a la reportada por el comercio total.

En el período considerado, las exportaciones de México a Perú se elevaron de 65 a 249 millones de dólares, mientras las importaciones procedentes de Perú pasaron de 75 a 282 millones de dólares. Cabe resaltar que el intercambio entre los dos países se mantiene todavía a niveles bajos. Para Perú las exportaciones e importaciones con México representaron en promedio en los últimos catorce años 2.4 por ciento del total; mientras que para México el mismo indicador fue de 0.1 por ciento.

La complementariedad económica entre los dos países se refleja en el tipo de bienes

intercambiados. Entre los principales grupos de productos exportados por México a Perú destacan los de los sectores eléctrico-electrónico, el químico-farmacéutico y plástico, el metal mecánico y el de alimentos y bebidas. Por productos son importantes los aparatos de radiotelefonía, las computadoras y televisiones, champús y policloruro de vinilo, tubos soldados y partes y accesorios de máquinas. En relación con las exportaciones peruanas a México, destacan los sectores minero, de la madera y derivados, metalmecánica, alimentos procesados y textiles. Por productos sobresalen madera, metales preciosos, hierro, cobre y aceites de petróleo.

En cuanto a los flujos de inversión extranjera directa (IED) entre los dos países cabe destacar que en el período 1994-2004 la IED acumulada de México en Perú alcanzó un monto de 36.79 millones de dólares, lo que representa 0.32 por ciento de la IED total recibida por Perú. En los últimos seis años se ha incrementado el número de compañías mexicanas que están incursionando el mercado peruano, entre las que se encuentran Grupo México, Bimbo, Zeta Gas, Electra, Mabe,

Cuadro 8
Perú y México: flujos de IED, 1994-2003
(millones de dólares)

Año	México			Perú		
	IED total	IED Perú	Participación Perú (%)	IED total*	IED México**	Participación México (%)
1994	10,661	0.314	0.003	2,810	0.1	0.004
1995	8,344	0.219	0.003	609	0.7	0.115
1996	7,817	0.323	0.004	1,777	8	0.450
1997	12,186	0.363	0.003	1,043	1.5	0.144
1998	8,318	2.9	0.035	795	19.7	2.477
1999	13,196	0.664	0.005	1,399	2.5	0.179
2000	16,763	1.6	0.010	1,433	1.6	0.112
2001	27,549	-0.14	-0.001	696	2.1	0.302
2002	15,043	1.1	0.007	669	0.3	0.045
2003	11,039	-0.573	-0.005	123	0.2	0.163
2004	15,846	0.172	0.001	257		
Acumulada en el período	146,762	6.942	0.005	11,612	36.7	0.316
Flujo promedio anual	13,342	0.631		1,056	3.7	

Fuente: para México, Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera. Para Perú, UNCTAD, United Nations, Country Profile: Peru, 2004 y Proinversión, Indicadores Económicos 2004 y 2005, <http://www.proinversion.gob.pe/Boletines/>

* Para 2004, la información es hasta septiembre.

** En 2003 se incluye también la inversión de 2004.

Rotoplas, Protex, Ica, Peñoles, Piveg, Grafo Papel y Vitalmex.²⁵

Por su parte, los peruanos invirtieron en México, en el lapso mencionado, 6.9 millones de dólares, lo que representó en promedio 0.005 por ciento de la IED total recibida por México (cuadro 8). Con respecto a la inversión directa de los países de la ALADI en México, Perú ocupa el octavo lugar en importancia, con una participación de 0.8 por ciento. Hasta diciembre de 2004 habían participado en México 145 sociedades con capital peruano, concentradas en el sector servicios, particularmente en el comercio, y ubicadas en su mayoría en el Distrito Federal, seguido por el Estado de México, Puebla y Nuevo León.²⁶

En conclusión, a casi dos décadas de que entrara en vigor el Acuerdo de Complementación Económica entre los dos países, el objetivo de profundizar el intercambio comercial ha sido alcanzado. El comercio total entre las dos naciones se ha multiplicado por cuatro y tanto México como Perú expandieron considerablemente las ventas de sus productos al otro socio comercial. En contraste, los flujos de inversión han mostrado un comportamiento menos parejo. La inversión mexicana en Perú ha sido más activa y ha tenido un mayor peso relativo en los flujos de inversión recibidos por Perú. No obstante estos resultados positivos, dada la complementariedad de las dos economías y el proceso de liberalización económica que ambas emprendieron en la pasada década, existe potencial para ampliar y profundizar la relación.

Notas

- 1 Aramburu, Carlos E. y María Isabel Mendoza, "La población peruana: perspectivas y retos", en *Economía y Sociedad 50*, Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), noviembre de 2003, p. 48, <http://www.consortio.org>.
- 2 Medido por la paridad del poder de compra, el ingreso per cápita de los peruanos se ubicó en 4 470 dólares en 2001.
- 3 Cifras de 1996 en The World Bank, World Development Indicators, 03. De acuerdo con Verdera, Francisco ("Causas del agravamiento de la pobreza en Perú desde fines

de la década de 1980", CLACSO, Argentina, 2002), la profundización de la pobreza en Perú se produjo en los años de 1988 y 1989 con la hiperinflación y la consecuente caída en los ingresos reales. En la primera mitad de los noventa la pobreza se mantuvo pero no aumentó. Para este autor, las causas del mantenimiento de la pobreza en Perú están en la combinación de la política macroeconómica, la política laboral y la política fiscal que redujo el gasto social corriente y aumentó los impuestos indirectos, pp. 3-10.

- 4 Ver cuadro 6, en la sección correspondiente a las relaciones bilaterales con México.
- 5 De acuerdo con Abugattás, el PIB industrial alcanzó su máxima participación en el PIB total en 1974 (26.6 por ciento), y a partir de entonces ésta se redujo por las menores tasas de crecimiento del sector, que pasaron de 7.3 por ciento en los sesenta a 3.2 por ciento en los setenta y a tasas negativas en los noventa. Ver Abugattás, Luis, "Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial: la experiencia Peruana", CEPAL, Serie Reformas Económicas 48, diciembre 1999, <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getprod.asp?xml=/publicaciones/>, p. 6.
- 6 Abugattás, *ibidem*, p. 11.
- 7 Entre las industrias 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 industrias no tradicionales destacan la textil, maderas y papel, química, sidero-metalúrgica y metal-mecánica.
- 8 Francisco Verdera, *op. cit.*, p. 4.
- 9 Desde 1990 el gobierno promovió la disciplina macroeconómica, estableció reglas de mercado, desmanteló la estructura de protección al comercio, reinsertó la economía en los mercados financieros internacionales y llevó a cabo un programa de desregulación de la economía. APEC, Perú Individual Action Plan (IAP) 2004, http://www.apec-iap.org/document/PE_PE_2004_IAP.htm, p. 203.
- 10 Esta sección de la política comercial se basa principalmente en la Organización Mundial del Comercio, "Examen de las políticas comerciales. Perú", 28 de abril de 2000, http://www.wto.org/spanis/tratop_s/tpr_s/tp134_s.htm y en el APEC, "Individual Action Plan, Peru 2004", *op. cit.*
- 11 MINCETUR, <http://www.mincetur.gob.pe/institucionales/cuerpo1.htm>.
- 12 Ver Abugattás, Luis, *op. cit.*
- 13 La tasa arancelaria nominal se utiliza para evaluar el impacto de los aranceles en los precios para los consumidores. La tasa efectiva es más útil en el análisis del impacto en los productores, ya que los factores productivos tienden a fluir hacia industrias con tasas de protección efectivas más altas.
- 14 Véase Fairli, Alan, Jorge Torres y Gabriela Cuadra, "Apertura comercial y protecciones efectivas en el Perú", en *Economía y Sociedad 50*, CIES, noviembre de 2003, p. 39.
- 15 APEC, IAP, *op. cit.*, p. 20.
- 16 Proinversión: <http://www.proinversión.gob.pe>.
- 17 Abugattás, *op. cit.*, pp. 15-19.

- 18 En 1996 se modificó el Acuerdo de Cartagena con la adopción del Protocolo de Trujillo que introdujo reformas institucionales importantes. En 1998 se adoptó un marco de principios y normas para liberalizar el comercio de servicios a más tardar en 2005.
- 19 Cálculos propios con base en información del Fondo Monetario Internacional, *Financial Statistics, Yearbook* 1992 y 2004.
- 20 Banco Central de Reserva de Perú, "Memoria 2003", pp. 66-78.
- 21 *Ibidem*, p. 34.
- 22 *Ibidem*, pp. 78-80.
- 23 La inversión por países proviene de la UNCTAD, United Nations, *Country Profile*, Perú, cuadros 12 y 13.
- 24 El promedio para Perú en los noventa es de 30 por ciento.
- 25 Información de la Secretaría de Economía, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, "Inversión de Perú en México, diciembre de 2004", <http://www.economía-snci.gob.mx>.
- 26 *Idem*. 

Para consultar otros números de la revista *México y la Cuenca del Pacífico*, ingresar a la página de Internet:
<http://publicaciones.cucsh.udg.mx/ppperiod/pacifico/index.html>

La serie "Cuenca del Pacífico: retos y oportunidades para México" es una colección integrada por cinco volúmenes, bajo la coordinación general de Melba E. Falck Reyes.

Volumen 1. Economía y cultura en la Cuenca del Pacífico



Geneviève Marchini
editora

Primera edición, 2003

Universidad de Guadalajara

Precio \$180.00

Volumen 1. Economía y cultura en la Cuenca del Pacífico,
editado por Geneviève Marchini.

Volumen 2. El modelo de desarrollo asiático. Relevancia para México,
editado por Melba E. Falck Reyes y
Roberto Hernández Hernández.

Volumen 3. Jalisco y su inserción en la Cuenca del Pacífico,
editado por Dagoberto Amparo y
Melba E. Falck Reyes.

Volumen 4. What's in a Name? Globalization, Regionalization, and APEC,
editado por Arturo Santa Cruz.

Volumen 5. Agricultura en la Cuenca del Pacífico,
editado por Roberto Hernández Hernández.

Desde los años ochenta, y como parte del proceso de apertura económica, México ha buscado ampliar aún más sus vínculos comerciales, económicos y culturales al incrementar sus contactos bilaterales en el Pacífico asiático, así como su participación en una serie de organizaciones multilaterales transpacificas. No obstante el potencial de estos nuevos vínculos y el crecimiento real de los flujos comerciales y de inversión, las relaciones económicas de México con las naciones del Pacífico asiático han permanecido en un nivel bajo, en términos tanto absolutos como relativos.

Por su dinamismo económico y comercial, por su riqueza y diversidad culturales, la región Asia Pacífico merece más que la posición marginal que hasta ahora le ha sido atribuida en las relaciones con México. Cuna de algunas de las grandes civilizaciones humanas, la región posee una gran diversidad étnica y ha recibido influencias culturales y religiosas que la vuelven compleja y atractiva. Asimismo, el Pacífico asiático reúne economías dinámicas y densamente pobladas, ya sean desarrolladas (Japón y los cuatro "tigres", Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwan) o en desarrollo (China continental y los países de Asia del sudeste).

Este libro, el primero de la serie "Cuenca del Pacífico: retos y oportunidades para México", constituye una introducción a la Cuenca del Pacífico, a sus principales actores asiáticos y a algunas de sus facetas de mayor relevancia actual en las relaciones económicas internacionales transpacificas. En las tres grandes secciones, los autores discuten aspectos culturales, religiosos, políticos y económicos fundamentales para la comprensión del Pacífico asiático actual y de su inserción en el contexto global.



De venta en: librería el Kiosco, Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades,
Av. Alcalde esquina Av. de los Maestros, edificio G, planta baja, Guadalajara, Jalisco