LA COYUNTURA ECONÓMICA DE 1996, LAS PERSPECTIVAS PARA 1997Y LA SITUACIÓN DEL PERÚ EN EL GRUPO ANDINO

PRESENTACIÓN

¿Crecerá la economía peruana 5% en 1997, conforme a la meta oficial? ¿Cuál ha sido el balance de1996? ¿Se completó el ajuste fiscal deseado por las autoridades económicas, y estamos entrando ahora en una nueva fase de expansión? O, por el contrario, ¿fue el enfriamiento un paliativo transitorio al problema del déficit en cuenta corriente, que sigue latente, y restringiendo las posibilidades de crecimiento? Por otro lado, ¿cómo ha evolucionado la situación del Perú en el Grupo Andino desde su retiro parcial en agosto de 1992? ¿Qué opciones enfrenta la política peruana de integración?

Tales interrogantes son analizados en este boletín que reúne el documento base y una síntesis del debate del taller de coyuntura del Consorcio, realizado el 18 de marzo de 1997. El trabajo del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) subraya, como principal evento de 1996, la caída de la tasa de crecimiento del PBI a 2.8%, frente a un promedio de 8.8% anual durante el auge 1993 - 1995. Los autores sostienen que la política monetaria no habría sido restrictiva, y que el deterioro de los términos del intercambio habría tenido un impacto marginal sobre el producto. El enfriamiento de 1996 habría obedecido a una política fiscal contractiva; y en particular a una baja real de 16% en la inversión pública. Así, la construcción registró una caída de 4.6%. Los otros sectores no primarios, sensibles a la demanda interna, también habrían contribuido al pobre desempeño del PBI.

Mientras tanto, los flujos de capital se recuperaron, alcanzando las reservas del Banco Central un máximo histórico: US $ 8,540 millones a fines de 1996. Aunque el tipo de cambio real permaneció más o menos estancado, el déficit en cuenta corriente se redujo de 7.3% del PBI en 1995 a 5.8% en 1996. Sin embargo, parte

de esta reducción se debería a una sobreestimación del déficit de 1995, en el rubro intereses y moras de la deuda externa.

La segunda parte del informe de la PUCP examina el comportamiento del Perú en el Grupo Andino. Desde su retiro parcial en agosto de 1992, han habido cinco prórrogas para la reincorporación del país a la zona de libre comercio. Con la estructura arancelaria vigente, las empresas peruanas están en desventaja de costos frente a sus similares de las otras naciones andinas, que pagan un ad valorem más bajo por sus insumos importados. Esta discrepancia complica la reinserción del Perú en el Grupo. Especialmente, si se toma en cuenta que el déficit comercial del país con sus socios andinos ha aumentado de $ 344 millones en 1992 a cerca de $ 1,000 millones en 1996.

La última sección del presente boletín reseña la discusión sostenida en torno a las causas del enfriamiento; la evolución del tipo de cambio; las perspectivas macroeconómicas para 1997 y la estrategia peruana de integración. El post scriptum analiza brevemente el reciente anuncio del gobierno peruano de retirarse del Grupo Andino.

Javier Portocarrero Maisch
Secretario Ejecutivo

LA COYUNTURA ECONÓMICA DE 1996, LAS PERSPECTIVAS PARA 1997 Y LA SITUACIÓN DEL PERÚ EN EL GRUPO ANDINO

Departamento de Economía
Pontificia Universidad Católica del Perú
Abril de 1997

SITUACIÓN MACROECONÓMICA DE LA EXPANSIÓN AL ESTANCAMIENTO

El principal evento macroeconómico de 1996 fue la virtual paralización de la economía peruana. La tasa de crecimiento del producto bruto interno (PBI) en 1996 ha sido del 2.8% anual, lo que supone una notable disminución de más de 4 puntos porcentuales con respecto al 7% de crecimiento registrado el año anterior. Como admitió el Ing. Fujimori, "1996 fue un mal año" (Gestión, 13/01/97).

Como se recordará, la economía peruana gozó de un ciclo de expansión durante el trienio 1993-1995, creciendo a un ritmo del 8.8% anual, que estuvo muy por encima del promedio latinoamericano del 2.1% anual. En 1996, por el contrario, el crecimiento económico del Perú se encuentra por debajo del promedio latinoamericano calculado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en 3.4% anual.

El descenso de la tasa de crecimiento de la actividad económica no sólo implica que el producto per cápita de 1996 se encuentre apenas por encima del alcanzado el año anterior, que era un 12% inferior al máximo histórico previo registrado en 1987, sino que también parece haber tenido un efecto importante sobre el empleo y la pobreza. Según Cuanto S.A., el porcentaje de la población del país que se encuentra por debajo de la línea de pobreza aumentó de 46.5% en 1994 a 49% en 1996. Cabe mencionar que este indicador de pobreza se redujo en 7 puntos porcentuales durante el período 1991-94, cuando el producto per cápita aumentó en más del 10% acumulado.

Respecto a la ocupación, a pesar de la tradicional insensibilidad que muestra la tasa de desempleo global ante variaciones del nivel de actividad, se debe subrayar que la tasa de desempleo de los jóvenes limeños entre 14 y 24 años, que representan un cuarto de la población económicamente activa, aumentó de 11.2% en 1995 a 15.2% en 1996. Esta tasa de desempleo, de acuerdo al informe anual

de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), cayó en casi 5 puntos porcentuales durante la reactivación económica de 1993-95.

El enfriamiento sufrido por la economía peruana durante 1996 ha estado marcado por el comportamiento del sector no primario, que engloba actividades como la construcción, la industria manufacturera que no procesa recursos primarios, el comercio, etcétera, y que depende estrechamente de la evolución de la demanda agregada. Después de registrar una tasa bastante alta durante 1995, 9.5% anual, el crecimiento del PBI del sector no primario se desplomó hasta el 1.9% en 1996 (véase el cuadro 1).

Esta virtual parálisis del sector no primario se debe en gran medida al retroceso de la industria de la construcción, cuyo PBI registró una caída del 4.6% durante 1996, después de haberse expandido en 34% y 17% en 1994 y 1995 respectivamente. La otra actividad que ha contribuido decisivamente a este estancamiento del sector no primario es la industria manufacturera no procesadora de recursos primarios, que creció sólo 1.6% durante 1996 versus 9.5% en 1995.

El gráfico 1 muestra con más detalle la pronunciada trayectoria cíclica del sector no primario, cuya tasa de crecimiento anual se elevó de 6.2% en 1993 a 14.8% en 1994, alcanzando un pico de 16.6% en el primer trimestre de 1995, antes de las elecciones presidenciales. Posteriormente, el crecimiento de este sector se interrumpió abruptamente, hasta registrar cifras muy bajas en el segundo semestre de 1996.

En contraste, el sector primario de la economía, cuyo nivel de producción depende básicamente de factores de oferta y que incluye la agricultura y las actividades exportadoras de materias primas, mantuvo casi el mismo ritmo de expansión durante 1995 y 1996, registrando tasas del 2.3% y 4.6% respectivamente. El PBI agropecuario se elevó en casi 6% y la pesca creció en 5.2% (véase el cuadro 1). Se debe resaltar que las condiciones climáticas y las

vedas aplicadas para preservar el recurso natural habrían hecho caer el PBI pesquero en 1995 y buena parte de 1996. El crecimiento en más de 60% durante el último bimestre del año, explica ese 5.2% anual.

Desde otro punto de vista, el del tipo de gasto o mercado al que se destina la producción, puede apreciarse que el desplome de la tasa de crecimiento de la economía peruana durante 1996 se origina en la contracción absoluta de la demanda doméstica (demanda interna menos importaciones), ya que las exportaciones reales se incrementaron en un 10% anual. La demanda doméstica se redujo en 0.8% en 1996, después de haberse incrementado un 7% durante 1995, a la misma tasa que las exportaciones reales. De los componentes de la demanda interna, el que tiene un comportamiento más volátil es, paradójicamente, la inversión pública. Ésta decreció en 13% durante 1996, después de incrementarse un 15% durante el año anterior (véase el cuadro 2).

El peso que tienen en el PBI los distintos sectores o componentes del gasto refleja, en gran medida, la estructura de precios relativos. A precios de 1979, el peso de las exportaciones de bienes y servicios no financieros en el PBI es del 25% versus un 75% de la demanda doméstica. De esta manera, el buen desempeño del sector primario contribuye decisivamente al crecimiento del PBI. A precios corrientes, sin embargo, el peso actual que tienen las exportaciones sólo llega al 12%.

RESTRICCIÓN FISCAL Y ABUNDANCIA DE DINERO

Si el comportamiento del sector no primario orientado al mercado interno refleja estrechamente la evolución de la demanda agregada, y si esta última depende directamente de las políticas fiscales y monetarias, parece claro que se debe buscar en el ámbito de la política macroeconómica los factores que explican el enfriamiento de la economía peruana ocurrido en 1996.

La interrupción de este ciclo de crecimiento fue obra casi exclusiva de un violento viraje de la política fiscal, ejecutado desde mediados de 1995 y acentuado durante 1996. El origen último de este viraje puede encontrarse en la Carta de Intención que el gobierno suscribió con el Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1995, donde se comprometió a enfriar activamente la economía.

Tres factores pueden dar cuenta de este viraje. Primero, la crisis mexicana convenció al FMI que un déficit comercial persistente podía ser peligroso si era financiado con capitales que podían abandonar el país de improviso. La conclusión de política fue que se necesitaba enfriar la economía para reducir el desequilibrio comercial. El segundo factor está conectado al ciclo político del gasto público: tras la reelección del Ing. Fujimori a principios de 1995, no hubo mayores resistencias gubernamentales a un recorte de éste. Tercero, las cuentas fiscales tenían que adaptarse al aumento del servicio de la deuda externa, como consecuencia de los acuerdos realizados durante 1995-96 con los gobiernos acreedores nucleados en el Club de París, y con la banca privada internacional en el marco del Plan Brady.

Según el Ministro de Economía, el enfriamiento de la economía ocurrido en 1996 debe atribuirse también a la caída de nuestros términos de intercambio externos. Sin embargo, de acuerdo a las cifras del Banco Central de Reserva (BCR), el índice de precios reales de las exportaciones tradicionales sólo ha caído en un 3.8% durante 1996. Tampoco se produjeron otros shocks externos adversos o desestabilizadores provenientes de la economía mundial. Por el contrario, en el año 1996 hubo un apreciable repunte de la afluencia de capitales extranjeros y las reservas de divisas de la autoridad monetaria alcanzaron un récord histórico.

Tampoco parece haberse aplicado una política monetaria restrictiva. Si se acepta que la autoridad monetaria influye sobre el nivel de actividad económica a través del manejo del tipo de cambio y de la regulación de la oferta de crédito, entonces la política monetaria no puede explicar este estancamiento de la actividad

económica. Básicamente porque las cifras muestran que el tipo de cambio real permaneció constante, mientras que la oferta de crédito bancario al sector privado se expandió enormemente. Es decir, la política monetaria habría influido positivamente sobre el nivel de actividad, ya que ha tonificado la demanda interna durante 1996 a través del incremento del crédito, sin deteriorar la competitividad de la industria nacional respecto de la extranjera.

La política monetaria podría calificarse de restrictiva, durante 1996, sólo si nos guiamos exclusivamente por la conducta de los agregados monetarios en moneda nacional. El hecho principal es que la tasa de incremento de la emisión primaria ha descendido de 37% en 1995 a 9% en 1996. Paralelamente, la tasa de expansión del crédito bancario en moneda nacional se redujo del 62% al 36% anual entre ambos años, mientras que el crecimiento de la liquidez en moneda nacional del sistema bancario cayó del 33% al 23% anual (véase el cuadro 3).

Sin embargo, en una economía dolarizada donde las tres cuartas partes del crédito y de los depósitos del sistema bancario están en moneda extranjera, no es posible emitir un juicio sobre el rol del dinero en la economía desconociendo este hecho fundamental. Durante 1996, el crédito y la liquidez en dólares han crecido muy por encima del PBI nominal. La tasa de expansión del crédito bancario en moneda extranjera se elevó de 41% en 1995 a 56% en 1996, mientras que el crecimiento de la liquidez en moneda extranjera se aceleró del 24% al 47%, como puede verse en el gráfico 2.

La autoridad monetaria no puede regular la oferta de crédito agregada, cualquiera sea el régimen cambiario, cuando el sistema bancario está dolarizado y existe libre movilidad de capitales. Si la autoridad monetaria hace más escasos los soles, los bancos comerciales pueden prestar en dólares, que consiguen muy baratos y fácilmente en el exterior. Como reconoció el gerente general del BCR: "contra lo que el BCR buscaba, el crédito se ha expandido a tasas muy altas durante este año" (Gestión, 22/11/96).

El incentivo para que la banca comercial realice este tipo de operaciones es que hay una brecha sustantiva entre el costo de estos fondos externos y la tasa doméstica de interés activa en moneda extranjera. Además, los depósitos domésticos en dólares están sujetos a un encaje alto, del cual están exentos los fondos externos. Esto último implica que también hay un incentivo para evadir este encaje, disfrazando los depósitos domésticos de cierta magnitud como préstamos externos.

Con la oferta total de crédito bancario creciendo en 50% anual (y la liquidez total en 37% anual), dada una inflación de 12% y un aumento del producto real del 3%, no tiene mucho sentido afirmar que los factores monetarios han enfriado la economía en 1996. Como ha dicho el presidente del BCR, "no se puede hablar de que ha habido una política monetaria contractiva" porque "el sistema bancario (ha contado) con más recursos para otorgar créditos y esto es crucial" (Gestión, 21/11/96).

En realidad, el problema es exactamente el inverso. ¿Cómo se puede explicar que el sector no primario de la economía se haya estancado, a pesar de esta enorme expansión del crédito bancario al sector privado? Sin embargo, el costo real del crédito en moneda extranjera (tasa de interés activa real en dólares) se ha elevado durante 1996, tal como se observa en el cuadro 4. Esto se ha debido a la mayor devaluación ocurrida en este período, ya que la tasa de interés activa nominal en moneda extranjera prácticamente permaneció constante; mientras que la inflación subió levemente.

Volvamos, entonces, a la política fiscal como causa básica del congelamiento de la economía. Existen varios indicadores de la severidad del ajuste fiscal realizado durante 1996. El primero y más importante es que el superávit fiscal primario del sector público se ha incrementado significativamente en más de un punto del PBI, a pesar del enfriamiento de la economía. Así, este superávit primario (ingresos excluidos los de la privatización menos gastos sin considerar el pago de intereses

de la deuda externa) pasó de 0.5% del PBI en enero-setiembre de 1995 a 1.8% en igual período de 1996. El destino principal de este superávit ha sido el pago de la deuda externa. Según el BCR, el gobierno ha comprado durante 1996 más de US$ 800 millones, algo así como el 1.3% del PBI, para cumplir con el servicio de la deuda externa pública (véase el cuadro 5).

Este mayor superávit fiscal refleja básicamente la reducción de los gastos, como puede verse en el gráfico 3. Según información del BCR, en el período enero-noviembre de 1996, con relación al mismo período del año anterior, los gastos reales no financieros del gobierno central se redujeron en 5.2%, destacando la caída de 16% en los gastos de capital.

Según la última Nota Tributaria de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), durante 1996 los ingresos corrientes se incrementaron en 4.9% en términos reales. El impuesto a la renta, que representa el 21% de la recaudación total, se elevó en 24.5% y su respectiva regularización, en un notable 52.8%. El Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI), esa “caja chica” del gobierno, se elevó en 13.3%. De otro lado, la recaudación del principal tributo, el impuesto general a las ventas (IGV), que representa más del 40% del total, registró una caída de 1.2%. Los otros tributos significativos (a las importaciones y selectivo al consumo) también cayeron en términos reales, 3.2% y 2.5% respectivamente.

Estos resultados confirman que la recaudación tributaria depende de la marcha de la economía. El rendimiento de los impuestos a los ingresos ha sido alto, ya que la economía creció en un 7% en 1995. En contraste, la recaudación por concepto del IGV está estrechamente vinculada a lo que pasó con la economía en 1996.

Según declaraciones del Ministro de Economía en el Congreso de la República, "1996 debe ser visto como el año en que se efectuó el ajuste y donde se evitó una

peligrosa situación de desequilibrio externo" (Gestión, 21/11/95). De acuerdo con esta versión oficial, la economía se paralizó durante 1996 con el propósito de disminuir el enorme déficit de la balanza comercial y evitar así "un eventual colapso de las cuentas externas".

Es cierto que una disminución del gasto público conduce normalmente a un menor déficit comercial, simplemente porque genera una recesión que, a su vez, provoca una caída de las importaciones. Lo que el titular del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) podría haber aclarado es que existen otras herramientas de política macroeconómica, como el tipo de cambio o el costo y la disponibilidad del crédito, que también podrían haberse usado para restaurar el equilibrio de la balanza comercial. Asimismo, que el problema principal con estas herramientas alternativas es que ninguna de ellas podría usarse para generar, al mismo tiempo, un mayor superávit fiscal primario. Desde el punto de vista del gobierno, la ventaja de una reducción del gasto público es que normalmente eleva este superávit primario, lo que permite un mayor servicio de la deuda externa.

En consecuencia, parece razonable pensar que este ajuste fiscal ha sido el instrumento privilegiado para conseguir un doble objetivo: evitar un mayor deterioro de la balanza comercial y garantizar que el fisco se adapte a un nivel mayor de pagos por deuda externa, que ha resultado de los arreglos efectuados con la banca privada extranjera en el marco del Plan Brady, y con los gobiernos acreedores nucleados en el Club de París.

EL CONTROL A LOS FLUJOS DE CAPITAL

Compartiendo la trayectoria del promedio de las economías latinoamericanas, los ingresos de capital a la economía peruana volvieron a incrementarse en 1996, luego de un apreciable descenso en 1995; alcanzando un valor similar al pico observado en 1994. De esta manera, en las condiciones actuales de libre entrada y salida de capitales, y dada la importancia del sistema bancario dentro del

sistema financiero peruano, se propició una fuerte elevación del crédito bancario doméstico en moneda extranjera .

Las fuentes de este crédito bancario doméstico en dólares son tres: i) los depósitos en dólares de los residentes, netos del encaje de 45%; ii) los depósitos de instituciones financieras del extranjero en los bancos locales, también netos del encaje de 45%; y, iii) los créditos de corto plazo que toman los bancos locales en el exterior, que están exentos de este encaje. Por lo tanto, para disminuir la tasa de expansión de esta oferta de créditos en dólares, hay que afectar a alguna de estas tres fuentes.

La importancia de los flujos de capital o fondos externos para el sistema bancario es notoria y creciente. Según la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), la cuenta "Adeudados y otras obligaciones financieras", que refleja en gran medida los fondos de corto plazo que la banca local consigue en el extranjero, se ha incrementado fuertemente en los últimos dos años. De los US$ 734 millones registrados en diciembre de 1994, esta cuenta se ha elevado a US$ 1,666 millones en diciembre de 1995 y a US$ 2,836 millones en diciembre de 1996. De esta manera, su participación en los pasivos de la banca múltiple pasó del 7.5% alcanzado a fines de 1994, al 13.5% en 1995 y al 17.5% al cierre de 1996. De igual forma, los pasivos internacionales de la banca múltiple se han elevado de US$ 660 millones en diciembre de 1994, a US$ 1,246 millones en diciembre de 1995 y a US$ 1,934 millones hacia mediados de diciembre último. Esta última cifra representa más del 20% de las colocaciones en moneda extranjera de la banca comercial.

Hasta hace poco, la política oficial era la de no interferir con estos flujos de capitales. Sin embargo, el singular boom del crédito bancario, estrechamente asociado a los flujos de capital, ha inducido a la autoridad monetaria a poner en práctica medidas que de alguna manera interfieren en la libre movilidad de capitales. Hacia finales de 1996, el Banco Central (BC) acordó reducir en un punto

porcentual la tasa de interés que abona a las instituciones financieras por los fondos de encaje en moneda extranjera. Estos fondos de encaje eran remunerados con la tasa Libor a tres meses, 5.5% aproximadamente.

Según el gerente general del BCR, el objetivo de esta medida es "inducir una reducción del ritmo de expansión de los depósitos y del crédito en moneda extranjera. De esta forma, se busca prevenir presiones de demanda agregada sobre la inflación y sobre el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos, así como reducir las presiones revaluatorias por efecto del elevado crecimiento de las colocaciones en moneda extranjera. Además, de esta manera se desalienta la rentabilidad del ahorro en dólares frente al ahorro en moneda nacional, con lo cual se favorece a la desdolarizacion de la economía" (Gestión, 02/10/96).

La lógica de este argumento presenta dos problemas. En primer lugar, si esta medida hace caer la tasa pasiva en dólares, torna más atractivos los depósitos en soles para el público nacional. En consecuencia, el público querrá deshacerse de sus depósitos en dólares para convertirlos en depósitos en soles, aumentando así la demanda por moneda nacional. Por tanto, si el BC no responde a esta mayor demanda de soles con más emisión, es decir comprándole dólares al público, el tipo de cambio puede caer.

En segundo lugar, para establecer con alguna precisión los efectos de esta medida sobre el flujo de capitales de corto plazo, es indispensable saber si las entradas de capital están asociadas principalmente a los aumentos de los depósitos de las entidades financieras internacionales en los bancos locales o al aumento de los créditos que los bancos locales toman en el exterior.

Si los flujos de capital vienen atraídos por las tasas pasivas domésticas en dólares relativamente altas que se pagan en el Perú, el argumento oficial tiene sentido. Disminuir la remuneración al encaje induce una baja de las tasas pasivas (según los últimos datos publicados por la SBS, esa ha sido la respuesta de la

mayoría de los bancos), lo cual modera la entrada de capitales. Como consecuencia, las entidades financieras internacionales retirarían sus depósitos del sistema bancario peruano. Esto impulsaría hacia arriba el tipo de cambio (contrarrestando quizás el efecto contrario mencionado antes) y reduciría la oferta de crédito en dólares.

Sin embargo, el balance financiero de la banca múltiple al 15 de diciembre último, presenta una situación poco compatible con esta interpretación. Los depósitos del sistema financiero extranjero representan solamente US$ 134 millones, frente a los US$ 2,574 millones que alcanza el rubro “Adeudados y otras obligaciones financieras en moneda extranjera”, donde se incluyen los créditos de corto plazo que toma la banca local en el extranjero (SBS, Información Financiera Quincenal, 15/12/96).

Si los flujos de capital tienen su origen en los préstamos de los bancos locales en el exterior, una reducción de la remuneración al encaje en moneda extranjera también reduce la tasa pasiva en dólares. Si los bancos colocan domésticamente con fondos conseguidos a través de los depósitos y de créditos externos, y si estos fondos son sustitutos perfectos para los bancos locales, sus costos por dólar prestado deben ser iguales. Esto implica que la tasa pasiva en dólares debe bajar si se reduce la remuneración al encaje (o si se eleva la tasa de encaje que hoy está en 45%).

¿Cuál será el impacto de la caída de la tasa de interés pasiva sobre estos flujos de capital? Igual que antes, esta caída reducirá el atractivo de los depósitos bancarios en dólares y, como consecuencia, disminuirá el volumen de depósitos en dólares. Para una demanda de crédito en dólares constante, los bancos tienen menos fondos provenientes de los depósitos y, como existe libre movilidad de capitales, pueden obtener los fondos faltantes del exterior para satisfacer dicha demanda. Por tanto, su crédito externo será mayor.

En estas condiciones, no es claro qué pasa con los flujos de capital. Por un lado, se reducen los depósitos de las entidades financieras extranjeras; y por el otro, pueden crecer los préstamos que los bancos locales consiguen en el exterior. Si, como hemos visto, la magnitud de los depósitos de los no residentes es mucho menor que la de los créditos, los flujos de capital pueden aumentar con la reducción de la tasa de remuneración al encaje.

Por el contrario, la imposición de un encaje a los créditos que los bancos obtienen del exterior permite frenar el ingreso de capitales y elevar el tipo de cambio. Este encaje, al encarecer los fondos externos, desincentiva a los bancos locales a prestarse del exterior, frenando el flujo de capitales y elevando así el tipo de cambio. Por otro lado, los bancos locales se verán presionados a elevar la tasa pasiva en dólares, con lo cual hay un aumento adicional de la demanda por dólares que puede permitir elevar el tipo de cambio.

EL DÉFICIT EN CUENTA CORRIENTE: ENTRE LA REALIDAD Y LOS NÚMEROS

Según voceros oficiales, durante 1996 habría ocurrido una considerable reducción del déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, que habría descendido de 7.3% del PBI (61% de las exportaciones) en 1995 a 5.8% del PBI en 1996. Considerando las cifras del BCR, esta reducción refleja la disminución del pago de los intereses de la deuda externa pública (renta de factores del sector público) y del déficit de la balanza comercial, tal como se observa en los cuadros 6 y 7.

La cuestión con estas cifras oficiales es que se refieren a la cuenta corriente de la balanza de pagos considerando tanto los intereses devengados (es decir, que deberían pagarse de acuerdo a los contratos de deuda originales pero que no se pagan), así como los recargos y penalidades estimadas por incumplir el servicio de la deuda. De esta manera, el déficit en cuenta corriente de 1995 está

sobreestimado porque contiene un gran componente contable. Una vez celebrados los acuerdos con los bancos comerciales acreedores se puede eliminar este componente contable y sustituirlo por los pagos efectivos.

En los cuadros 6 y 7 se presenta un cálculo del déficit en cuenta corriente considerando los intereses efectivamente pagados, no los devengados, de la deuda externa pública. Como era de esperarse, los intereses de la deuda pública externa, medidos como porcentaje de las exportaciones o como porcentaje del PBI, se elevan apreciablemente en 1996 con relación a 1995, y la disminución del déficit en cuenta corriente es mucho menor que la consignada en las cifras oficiales.

La leve reducción del déficit en cuenta corriente está explicada por la disminución del déficit comercial, que pasó de US$ 2,185 millones en 1995 a US$ 1,996 millones en 1996. Como porcentaje de las exportaciones, el déficit comercial se ha reducido del 39% registrado en 1995 a un 33% en 1996. La mejora en la balanza comercial se debe fundamentalmente al buen desenvolvimiento de las exportaciones, que se elevaron en un 5.8% en 1996; mientras que las importaciones crecieron en un 1.7%.

Todo parece indicar que el enfriamiento de la actividad económica, durante 1996, ha tenido un efecto importante sólo en la importación de materias primas para la industria (se redujo en 6.7%) y en la importación de materiales de construcción (su disminución fue mayor al 17%). Las importaciones de bienes de consumo no duradero ha continuado con la dinámica creciente iniciada en 1993: 16% en el año que acaba de concluir.

Es cierto que la tasa de crecimiento de las importaciones en dólares descendió de 30% en 1995 a 1.7% en 1996. Pero, habría que descontar el efecto específico de la prohibición de importar autos usados que el gobierno decretó a principios de 1996 y que se levantó, con algunas restricciones, hacia finales del año. Durante

1996, la importación de equipos de transporte se redujo en más de 27% (alrededor de US$ 180 millones), mientras que la importación de bienes de consumo duradero, donde se incluyen también los autos particulares, descendió en 10% (alrededor de US$ 85 millones).

De esta manera, la ligera disminución del déficit de la balanza comercial registrada en 1996 puede atribuirse, casi íntegramente, al buen comportamiento de las exportaciones y a la prohibición de importar autos usados que el gobierno decretó a principios de 1996.

Parece, entonces, que el efecto de esta mezcla de política macroeconómica, un duro ajuste fiscal con una importante expansión del crédito, ha sido enfriar la economía sin corregir mayormente el déficit comercial. Estos resultados sugieren que la política fiscal puede paralizar la economía, teniendo sólo un efecto secundario sobre las importaciones; mientras que la expansión del crédito puede sostener un boom de importaciones, con sólo un efecto secundario sobre el nivel de actividad económica.

LA INFLACIÓN TOCÓ PISO

Durante 1996 se registró, por primera vez en los 90, una leve alza del ritmo de incremento anual del nivel de precios. La inflación anual (medida por el índice de precios al consumidor) subió de 10.2% en 1995 a 11.8% en 1996. Como se aprecia en el gráfico 4, el gobierno no ha logrado que la tasa de inflación se estabilice por debajo del piso del 10% anual que se alcanzó en setiembre de 1995.

Hay tres factores que explican este leve rebrote inflacionario. En primer lugar, el shock de precios agrícolas ocurrido en el primer trimestre de 1996, que elevó la inflación de los productos agropecuarios no transables por encima del 4% mensual; shock que se produjo por la caída de la oferta agrícola. Posteriormente,

la normalización de la oferta permitió que la inflación de precios agropecuarios descienda por debajo del 0.5% mensual (véase el cuadro 8).

En segundo lugar, el shock de precios de los combustibles, asociado al alza de los precios internacionales y a la privatización de la refinería de la Pampilla. A diferencia del shock de precios agrícolas, la elevación del precio real de los combustibles -18% real promedio durante 1996- puede ser un fenómeno permanente que refleje la posición dominante en el mercado que tiene la empresa recientemente privatizada; cosa que ya ocurrió con la privatización del servicio telefónico, el gas, etcétera. Cualquiera sea el caso, como el precio de los combustibles tiene repercusiones directas sobre las tarifas de transporte e indirectas sobre multiplicidad de bienes y servicios, este shock debe considerarse como el factor inflacionario más importante durante 1996. En el cuadro 8 puede verse claramente que la inflación de 1996 estuvo liderada por la inflación de los servicios privados.

Según los datos del BCR, durante 1996, los precios reales del Diesel 2 y del Residual 6, combustibles utilizados por muchas industrias, se incrementaron en 25% y 49%, respectivamente. Desde el punto de vista del índice de precios al consumidor, las tarifas de transporte urbano e interurbano y el precio del kerosene, un combustible de uso popular, han subido en 28.6% y 19.5% en dicho año. El grueso de estos precios está fijado por empresas con gran poder de mercado, las cuales han sido privatizadas recientemente.

En tercer lugar, el incremento de la tasa de devaluación, de un 6.4% anual en 1995 a un 12.1% (véase el cuadro 9). Si la elevación del tipo de cambio fuese el principal factor inflacionario, deberíamos esperar que los precios industriales liderasen la inflación. Pero ésto no es lo que sucede, como puede verse en el cuadro 9.

LAS PERSPECTIVAS PARA 1997

El gobierno ha adelantado que la tasa de crecimiento del PBI sería de 5% en 1997. Para saber si la economía peruana saldrá del estancamiento en que se encuentra actualmente, es necesario conocer por lo menos qué va a ocurrir con la política macroeconómica, con los ingresos por privatizaciones, con las tasas de interés internacional, y con los precios de las materias primas de exportación.

En esta subsección nos limitaremos a discutir los rumbos posibles de la política macroeconómica. En el Perú, las autoridades económicas tienen tres instrumentos principales a través de los cuales puede dirigir la marcha de la economía. El primero es el manejo del gasto público y los impuestos, esto es, la política fiscal. La segunda herramienta básica es el precio del dólar o tipo de cambio, que tiene una influencia importante sobre la inflación, sobre el costo real del crédito y sobre la balanza comercial. En lo que sigue, asumiremos que el tipo de cambio real permanecerá constante. El tercer instrumento es la regulación de la oferta de crédito bancario.

Según el Ministro de Economía, durante 1996 se ha completado la mayor parte del ajuste fiscal, razón por la cual no serán necesarias medidas adicionales en 1997. Un miembro del equipo económico anunció que los servicios netos de la deuda externa en 1997 serían menores que en 1996, y que: “durante este año no se generará ningún tipo de stress en el campo fiscal”. Esto implicaría que la política fiscal puede ‘suavizarse’ en 1997. Sin embargo, se debe recordar que en la Carta de Intención firmada con el FMI a mediados del año pasado, el gobierno se ha comprometido a elevar el superávit fiscal primario hasta un 1.5% del PBI durante 1997, cifra que es consistente con el pago de un creciente servicio de la deuda externa que alcanzará los US$ 1,600 millones según los voceros oficiales.

En consecuencia, será muy difícil que el gobierno aumente sustantivamente el gasto público en infraestructura durante este año. Salvo, claro está, que decida

usar parte de los ingresos provenientes de la privatización (US$ 3,150 millones contra impuestos anuales del orden de los US$ 8,000) para pagar la deuda externa, lo que amortiguaría la presión por alcanzar un superávit primario del 1.5% del PBI. Se debe mencionar que esta puerta está abierta, ya que el MEF fue autorizado, en diciembre último, a utilizar dichos ingresos en el pago de la deuda externa.

Es importante añadir que la política fiscal en el Perú de los 90 es poco flexible, debido a la importancia del servicio de la deuda pública externa. Supóngase que el pago neto por deuda externa (servicio de la deuda menos desembolsos nuevos) es positivo, que la recaudación tributaria depende del nivel de actividad, y que la regla de política es que el superávit fiscal primario sea igual al pago neto de la deuda externa pública. En este caso, donde el gobierno no recibe préstamos del sistema bancario doméstico, el gasto fiscal deja de ser un instrumento de política y se convierte en una variable de ajuste o endógena. Es decir, el gasto público dependerá directamente del nivel de actividad económica e inversamente de la carga real de la deuda.

Dadas las tasas impositivas, este sistema fiscal funciona como un desestabilizador automático. Cuando el nivel de actividad cae, el gasto público también lo hace y viceversa. Así, por ejemplo, ya no se puede elevar el gasto público para impedir el inicio de un ciclo recesivo, ni para contrarrestar el impacto de una devaluación (si es que ésta es recesiva, porque baja el salario real y/o eleva la tasa de interés real) o el de una política crediticia restrictiva.

Ciertamente, en el corto plazo, el uso de los recursos de la privatización -o un mayor endeudamiento externo- puede impedir la operación de este desestabilizador automático, dejando abierta la puerta para aumentar el gasto público cuando el nivel de actividad cae. Sin embargo, la trayectoria futura del servicio de la deuda externa pública sugiere que esta situación no se resolverá fácilmente.

En cuanto a la evolución de la oferta de crédito bancario, todo indica que las autoridades monetarias están preocupadas por su rápida expansión. El gerente general del BCR ha declarado que esta expansión "puede ser incompatible con la buena marcha del programa económico" (Gestión, 14/11/97). Por tanto, es razonable suponer que el BCR buscará maneras de controlar la oferta de crédito en moneda extranjera. Esta búsqueda ha empezado en setiembre último, con la reducción del interés que el BC abona a los bancos comerciales por los encajes de los depósitos en dólares.

No se debe olvidar que si se acrecientan las malas deudas y suben los índices de morosidad, los bancos pueden reaccionar recortando el volumen de préstamos. En este contexto macroeconómico, sólo quedaría esperar que los sectores primarios tengan un buen año.

En resumen, si la política fiscal no cambia y si la política monetaria se torna menos permisiva, dados los factores vinculados a la economía mundial, lo más probable es que no se alcance este 5% de crecimiento económico.

EL PERÚ EN EL GRUPO ANDINO

Desde agosto de 1992, cuando el Perú decidió retirarse parcialmente del Grupo Andino (GRAN), la participación del país en este acuerdo de integración económica ha permanecido bastante incierta hasta la fecha, y parece que así continuará por varios meses más. En el mes de enero, en la reunión conjunta de cancilleres andinos y la Comisión del Acuerdo de Cartagena en Caracas, se aprobó, por quinta vez desde 1993, un plazo adicional para que el gobierno peruano decida si se reintegra o no plenamente a los acuerdos comerciales del GRAN, especialmente al Programa de Liberación. Este plazo vence en el mes de marzo y a juzgar por las indefiniciones y desacuerdos que se observan entre los miembros del gobierno y los empresarios, respecto de la política arancelaria en general y la de integración en particular, la reinserción del Perú en el GRAN no

parece viable en el corto plazo. En esta sección se analiza la evolución de la participación del Perú en el GRAN en los últimos años y se evalúan las perspectivas del país frente a este acuerdo.

EVOLUCIÓN RECIENTE DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ANDINA

El GRAN es el acuerdo de integración económica regional más importante en el que participa el Perú. Su importancia se debe no tanto al volumen de comercio que éste involucra (véase el cuadro 10), el mismo que en realidad es pequeño (en 1995, sólo el 7.5% de las exportaciones totales del Perú se dirigieron al GRAN), sino a que este acuerdo comprende además diversos aspectos de armonización de políticas económicas, sociales e institucionales.

El Perú ha sido un socio muy activo del GRAN, desde su fundación en 1969. Sin embargo, en agosto de 1992 se retiró parcialmente de este acuerdo, suspendiendo su participación, tanto en el Programa de Liberación como en las negociaciones para la aprobación del Arancel Externo Común (AEC), por un período de 17 meses; es decir, hasta el 31 de diciembre de 1993. Esta decisión fue adoptada por la incompatibilidad existente entre la política comercial del Perú con la de los demás países miembros del GRAN. Específicamente, mientras que el Perú había eliminado los subsidios a las exportaciones y avanzaba hacia una estructura arancelaria uniforme de 15% ó 10%, la mayoría del resto de países mantenía esquemas de fomento a sus exportaciones y había decidido adoptar próximamente una estructura arancelaria escalonada, con tasas entre 0% y 20%.

Al suspender su participación en el Programa de Liberación, caducaron las preferencias arancelarias recíprocas que existían entre el Perú y los demás países del GRAN, las mismas que habían generado una pequeña, pero a la vez sensible, corriente de comercio que favorecía especialmente a diversas empresas industriales exportadoras del Perú. Por lo tanto, a fin de mantener algunas de las corrientes de comercio preferencial ya existentes, el gobierno peruano procedió a

firmar acuerdos bilaterales de preferencias arancelarias con cada uno de los países andinos.

Estos acuerdos bilaterales debían caducar en diciembre de 1993, fecha en la cual se esperaba la reincorporación plena del Perú al Programa de Liberación del GRAN. Sin embargo, al cumplirse dicho plazo, la decisión fue continuar con su alejamiento parcial por tres meses más; prorrogándose, como consecuencia, dichas preferencias bilaterales hasta el mes de marzo de 1994.

Cumplido este segundo plazo, en abril de 1994, el Perú propuso reincorporarse al Programa de Liberación, aunque por etapas, lo cual fue aprobado por el GRAN mediante la Decisión 353. Se estableció así un cronograma por el cual el país procedería a la desgravación arancelaria intra-regional del universo de partidas en tres tramos: un primer grupo de partidas (conformado por las que tenían aranceles de 0% y 5% en la propuesta del AEC de la Junta de Cartagena) se desgravaba de inmediato; luego, en diciembre del mismo año, se desgravaba un segundo grupo de partidas (aquéllas que tenían un arancel de 10%); y, finalmente, el 30 de junio de 1995 se procedería a la desgravación completa del resto de partidas Esta última etapa, sin embargo, estaba sujeta al cumplimiento de ciertas condiciones, como la eliminación recíproca de los subsidios a la exportación en todos los países y el reforzamiento de las reglas de origen. De otro lado, mientras se completaba este cronograma, el Perú mantenía vigente su propia política arancelaria externa y los convenios bilaterales que había suscrito con cada país.

Los productos clasificados con aranceles de 5% y 10% en la propuesta del AEC, generalmente son insumos y bienes primarios que no se producen en el Perú o que, si se producen, tienen costos de producción local competitivos internacionalmente. Por lo tanto, la eliminación de aranceles para dichos bienes no significaba una amenaza para la industria nacional, aunque sí constituía una merma en la recaudación arancelaria. Por ello, las dos primeras etapas de dicho cronograma se cumplieron puntualmente, en las fechas establecidas. Así, al 1 de

enero de 1995, el Perú ya había liberado aranceles en favor del GRAN (aproximadamente a unas 3,800 partidas), incluyendo tanto a aquéllas negociadas en los acuerdos bilaterales (700 partidas aproximadamente) como a las incluidas en los dos tramos mencionados. Además, se había establecido un zona de libre comercio entre Perú y Bolivia, que abarcaba prácticamente a todo el universo arancelario.

Por otra parte, mientras el Perú buscaba su reincorporación plena al GRAN, los demás países miembros continuaron con su proceso integracionista, tratando de culminar el Programa de Liberación y de aprobar el AEC. Lo primero se completó satisfactoriamente el 31 de enero de 1993, fecha desde la cual existe una zona de libre comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela. Lo segundo también se alcanzó con la aprobación del AEC en noviembre de 1994, mediante la Decisión 370. Sin embargo, este último mecanismo es muy discutido, pues contiene varias exoneraciones y excepciones que no permiten crear una verdadera unión aduanera en el GRAN.

El AEC contiene cinco niveles de tasas, de 0%, 5%, 10%, 15% y 20%. Sin embargo, esta estructura incluye numerosas excepciones que le hacen perder su categoría de "arancel común". Por un lado, Bolivia está completamente eximido de su aplicación y mantiene su propia estructura dual con tasas de 5% y 10%. Asimismo, Colombia, Ecuador y Venezuela están exceptuados, durante cuatro años, de la aplicación del AEC en 230, 400 y 230 partidas, respectivamente. Además, Ecuador tiene otra excepción permanente para 988 partidas arancelarias. Análogamente, para los productos no producidos, los países pueden diferir la aplicación del AEC. De otro lado, los productos de la industria automotriz también están eximidos del AEC y tienen su propia estructura arancelaria, con tasas que pueden llegar hasta el 40%.

En todo caso, establecida la zona de libre comercio y aprobado el AEC, los países andinos quedaron en espera que el Perú decidiera su posición definitiva

respecto de ambos mecanismos. Llegado el 30 de junio de 1995, fecha en la cual se esperaba que el Perú podría culminar el tercer y último tramo de desgravación arancelaria, con lo cual se incorporaría plenamente a la zona de libre comercio, ésta no se realizó y -mediante la Decisión 377- se acordó entonces una nueva prórroga, hasta el 31 de enero de 1996.

Esta prórroga fue acordada unánimemente porque todos los países reconocieron que aún no se habían realizado avances sustantivos en lo referente a la eliminación de subsidios a la exportación y a la determinación de requisitos de origen, que anteriormente se habían aceptado como condiciones previas para que el Perú pudiera culminar el programa de eliminación de aranceles.

Según la mencionada Decisión 377, ésta sería la última prórroga y no cabrían plazos adicionales. En aquel entonces, las expectativas eran que si al 31 de enero de 1996 el Perú no adoptaba el AEC y completaba el Programa de Liberación, el país podría quedar definitivamente alejado del GRAN. Sin embargo, varias semanas antes del vencimiento de este plazo, el 13 de diciembre de 1995, la Comisión aprobó la Decisión 387 por la cual -de manera análoga al caso boliviano- se eximía al Perú de la obligación de adoptar el AEC y se le permitía mantener su propia estructura arancelaria. De otro lado, en cuanto al Programa de Liberación, nuevamente se prorrogaba su aplicación, pero esta vez, a diferencia de las anteriores ocasiones, no se establecía un plazo para que el país complete dicho programa, sino que se instaba a "avanzar en el perfeccionamiento del libre comercio mediante la ampliación de los Acuerdos Bilaterales suscritos por el Perú y los demás países andinos", tratando de lograr "profundizaciones anuales de los mencionados acuerdos, tendientes a la efectiva liberalización de la totalidad del comercio".

Por razones que se analizan más adelante, las cuales se pueden sintetizar en la falta de competitividad de la industria peruana frente a sus similares del GRAN, el Perú no ha ampliado sus acuerdos bilaterales con los países andinos y, por lo

tanto, no se ha cumplido con lo estipulado en la Decisión 387. Esta situación es la que finalmente llevó a adoptar el reciente acuerdo mencionado al iniciar esta sección, mediante el cual el Perú tiene un plazo de 45 días -que vence a mediados de marzo de 1997- para definir (¿por última vez?) su situación en el Acuerdo de Cartagena.

LAS PERSPECTIVAS DE LA POLÍTICA COMERCIAL Y LA POLÍTICA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA DEL PERÚ

Se espera que el gobierno peruano adopte importantes decisiones de política de comercio exterior en el corto plazo. Por un lado, requiere definir su política arancelaria general y por el otro, debe decidir acerca de su grado de participación en el GRAN. Concretamente, debe definir si se incorpora plenamente a la zona de libre comercio y si adopta o no el AEC. Respecto de la zona de libre comercio, el gobierno viene enfrentando una fuerte presión, por parte de los países miembros del GRAN, para que el Perú complete a la brevedad el Programa de Liberación. Por el contrario, respecto del AEC, la presión no proviene tanto de los países andinos, pues éstos en realidad ya han aceptado que el Perú mantenga su propia política arancelaria exterior, sino de los empresarios nacionales, quienes ven en el AEC una alternativa superior a la actual política arancelaria.

Esquemáticamente, las alternativas básicas que tiene el gobierno peruano frente al GRAN, se pueden resumir en la siguiente matriz:

	Adoptar el AEC	No adoptar el AEC
Entrar a la zona de libre comercio	I	II
No entrar a la zona de libre comercio	III	IV

El escenario I es totalmente pro-integracionista, ya que en este caso, el Perú estaría participando tanto de la zona de libre comercio como de la política

arancelaria común. Por el contrario, la alternativa IV implicaría prácticamente el retiro del Perú del GRAN. Las alternativas II y III son soluciones intermedias, debido a que se adopta sólo uno de estos mecanismos del proceso de integración andina. Con la finalidad de sopesar la viabilidad de cada uno de estos escenarios, a continuación se presenta una breve evaluación de los diversos factores que estarían ejerciendo influencia sobre la decisión que eventualmente deberá de adoptar el gobierno peruano.

Definitivamente es muy improbable que el Perú adopte el AEC del GRAN, con lo cual las alternativas II y IV resultan ser las de mayor probabilidad de ocurrencia. La reiterada posición del MEF -institución responsable de la política arancelaria- es que se debe mantener la meta de establecer un arancel uniforme, pues éste es más eficiente en términos de asignación de recursos que un arancel escalonado como el del AEC, máxime si éste presenta tantas excepciones y exoneraciones. En el Ejecutivo, la opinión del MEF también parece ser compartida por el Presidente del Consejo de Ministros y por el propio Ministro de Industrias, quien es responsable de la política de integración económica del país.

La oposición más fuerte frente a la política arancelaria uniforme proviene de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) y de la Asociación de Exportadores (ADEX), gremios que agrupan a las más importantes empresas industriales del Perú. Ellos verían en el AEC una oportunidad para obtener mayores niveles de protección efectiva de la que se obtendría con una estructura uniforme, y han expresado su apoyo a aquél. Sin embargo, no todos los gremios empresariales coinciden con esta opinión. Por ejemplo, la Sociedad Nacional de Exportadores (SNE) ha sostenido que se debe adoptar un arancel uniforme, con una tasa de 10%.

La falta de unidad de los gremios empresariales, respecto de su posición frente a la política arancelaria, se corrobora en unas recientes encuestas de opinión realizadas entre los empresarios miembros de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP). La modificación de la estructura

arancelaria es una de las reformas con mayor grado de discrepancia entre los grandes y medianos empresarios del país: el 51% de ellos está de acuerdo con una estructura arancelaria escalonada como la del GRAN, mientras que el 31% prefiere una estructura uniforme de 10%. Sin embargo, cabe resaltar que en la misma encuesta, el 65% de los empresarios no está de acuerdo con que el Perú se retire del GRAN, mientras que el 23% opina que sí debe hacerlo.

El MEF cuenta con diversos argumentos para defender su posición, siendo tal vez el más relevante, el relativo éxito obtenido en la estabilización y la recuperación económica del país, atribuido a las reformas económicas implementadas en los últimos años. Revertir la reforma arancelaria sería regresar a esquemas ya ensayados, de elevadas protecciones efectivas, que favorecen especialmente a las industrias altamente dependientes de insumos importados, y que generaron un ineficiente sector industrial. Además, esta posición también cuenta con el apoyo de influyentes organismos internacionales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo. Sin embargo, la situación fiscal por un lado, y los compromisos existentes en el GRAN por el otro, así como la débil posición competitiva de varias empresas industriales del país, se han constituido en factores que dificultan la adopción definitiva de una estructura arancelaria uniforme.

En efecto, se estima que alcanzar un arancel uniforme de 10% significaría una pérdida fiscal de cerca de US$ 300 millones, lo cual equivale a cerca del 4% de la recaudación fiscal anual. La otra opción de uniformidad, a una tasa de 15%, es mucho más viable en términos fiscales, pues la pérdida fiscal sólo sería de US$ 8 millones aproximadamente. Pero un nivel arancelario de este tipo, que en realidad es muy similar a la situación actual, en donde el 97% de las partidas arancelarias ya están sujetas a dicha tasa arancelaria, no solucionaría la desventaja que tienen las empresas peruanas para competir en el GRAN. Así, mientras la mayoría de los insumos que utilizan las empresas industriales en los demás países andinos

tienen cargas arancelarias muy bajas o inexistentes, de 5% ó 0%, en el Perú, los mismos insumos están gravados con un arancel de 15%.

En el escenario II, el Perú se incorpora completamente a la zona de libre comercio del GRAN, pero mantiene su propia estructura arancelaria frente a terceros. Esta solución puede traer serios efectos negativos, especialmente sobre la balanza comercial con el GRAN y sobre la posición competitiva de muchas empresas industriales peruanas.

Como se mencionó antes, con la actual estructura arancelaria peruana, las empresas del país están en desventaja de costos frente a las empresas de los otros países andinos, dado que los insumos importados en estos países son menos costosos que en el Perú. Esto implica que las tasas de protección efectiva, en el mercado peruano, sean más altas para los productores de los otros países andinos que para los mismos peruanos. Por ejemplo, con una estructura arancelaria uniforme de 15%, la protección efectiva de un fabricante nacional de widgets sería de 15%. Sin embargo, un productor de widgets localizado en Colombia, tendría una protección efectiva de 30% en el mercado peruano (asumiendo que el arancel a los insumos en Colombia es de 5% y que el coeficiente insumo producto es 0.6).

Una desventaja adicional para el país es que los márgenes de preferencia para las exportaciones peruanas en los mercados subregionales son inferiores a los márgenes que reciben los productos importados por el Perú desde la subregión. En efecto, la mayoría de los productos que el Perú exporta al GRAN tiene tarifas de 5% y 10% en la estructura del AEC. En comparación, el arancel externo peruano para los bienes que exportan los países andinos a este país es no menor de 15%. El hecho que los márgenes de preferencia que el Perú recibe del GRAN sean inferiores a los que otorga, significa que el costo por desviación de comercio en que incurre el Perú es mayor que el de los otros socios andinos.

Otro factor que complica la entrada plena del Perú a la zona de libre comercio del GRAN es el déficit comercial existente (véase el cuadro 11), el mismo que podría incrementarse rápidamente si se procede a la desgravación arancelaria para las partidas aún pendientes de ello.

La mayoría de los productos que ya se encuentran totalmente desgravados en favor del GRAN no son producidos en el país y, si lo son, su importación no constituye una competencia sensible para la industria nacional. Por el contrario, entre los productos aún no desgravados se encuentran muchos bienes que se producen en el Perú y que de ser importados del GRAN libres de aranceles, con las distorsiones comerciales mencionadas anteriormente, podrían desplazar del mercado a buena parte de la industria nacional, tales como las ramas de confecciones, textiles, calzado y alimentos, por ejemplo.

El déficit comercial del Perú con el GRAN es grande, relativamente muy superior al déficit comercial con el resto del mundo. En los tres últimos años, es decir entre 1994 y 1996, las exportaciones peruanas al GRAN representaron sólo el 35.5% de las importaciones provenientes de la subregión; mientras que con respecto al resto del mundo dicho coeficiente fue de 82.3%. No parecen haber muchas posibilidades de revertir tal déficit, puesto que la oferta exportable del Perú susceptible de ser colocada en los mercados de la subregión es actualmente muy limitada (en 1996, el 88.6% de las exportaciones peruanas al GRAN estaban libres de aranceles). Las empresas industriales peruanas no cuentan por ahora con más productos competitivos de exportación, y prácticamente todo lo que el país puede exportar ya se encuentra desgravado en el GRAN. Cuando la propia SNI ha convocado a sus miembros para elaborar las listas de productos de exportación a ser incluidos en las negociaciones bilaterales con el GRAN, la respuesta ha sido prácticamente nula. Por el contrario, los países andinos han presentado al Perú largas listas de productos para los que solicitan una eliminación de aranceles por parte del país. Así, claramente, una desgravación arancelaria incrementaría sustancialmente el déficit comercial del Perú con el GRAN y desplazaría del

mercado local a importantes ramas de la industria nacional. Por lo tanto, se puede concluir que la alternativa II no es la más deseable.

En el escenario IV se pueden considerar dos situaciones. La más extrema sería que, al mismo tiempo que aplica su propia política arancelaria, el Perú deje de participar completamente en la zona de libre comercio. Prácticamente, esto significaría abandonar el GRAN, aunque no necesariamente del todo porque se podría continuar participando en los otros mecanismos de este acuerdo, tales como los programas sobre salud, transportes, normas aduaneras, etcétera. Pero evidentemente, esta no parece ser la opción que los empresarios y el gobierno desean seguir.

Otra solución, menos extrema dentro de este mismo escenario IV, no es sino la misma que el gobierno ha venido adoptando desde 1992 y que, con distintos matices, parece estar intentando nuevamente ahora. La estrategia a seguir parece ser la de "continuar dándole más largas al asunto". Es evidente que en las condiciones actuales al Perú le es económicamente desventajoso continuar en el GRAN, pero, tal vez por razones geopolíticas, diplomáticas o históricas, el gobierno parece interesado en continuar participando en este acuerdo. Prueba de ello son las diferentes propuestas y estudios que el MEF y el MITINCI vienen realizando, a fin de llegar a un acuerdo razonable con los países andinos.

En este sentido, formal o informalmente, el gobierno ha hecho saber a estos países que estaría dispuesto a conversar sobre una estructura arancelaria de tres niveles, ya sea de 5%, 10% y 15% o, alternativamente, de 7%, 12% y 20%. Lo ideal sería que los países andinos acuerden modificar el AEC en estos términos, pero en cualquier caso, aunque sea unilateralmente, el gobierno estaría por adoptar esta nueva estructura. El Presidente parece estar convencido de que, para aplacar los reclamos de los empresarios nacionales, tendrá que adoptar una estructura arancelaria escalonada, aunque no sea necesariamente la del AEC.

De otro lado, respecto al Programa de Liberación, el gobierno estaría planteando un nuevo cronograma de desgravaciones arancelarias para que progresivamente, empezando por los productos menos sensibles para la industria nacional y con un horizonte de tres a cuatro años, el Perú complete su participación en la zona de libre comercio. Durante dicho lapso se esperaría superar tanto las distorsiones existentes en el Perú como en los otro países. Por ejemplo, el atraso cambiario, así como los sobrecostos internos financieros y tributarios que afectan a las empresas peruanas, podrían corregirse a medida que se consolidan y perfeccionan las reformas económicas que continúa ejecutando el gobierno. Análogamente, durante dicho período caducarían las excepciones temporales al AEC que ahora tienen Colombia, Ecuador y Venezuela, y que son una fuente de distorsión para el comercio intra-regional.

No se sabe cuál sería el grado de aceptación de los otros países ante este tipo de propuestas. Si consideraran que ésta es otra postergación más por parte del Perú, similar a las que ya se han venido dando desde 1992, podrían rechazar dicha propuesta. Pero, por otro lado, si con esto se evita un eventual retiro del Perú del GRAN, lo que a su vez causaría el colapso de este acuerdo de integración, tal alternativa parece factible de ser negociada. Al fin y al cabo, el Perú ya ha avanzado bastante en el Programa de Liberación (casi la mitad de las partidas ya están libres de aranceles), y no sería sensato permitir que se retire un importante socio que tiene la intención de avanzar aún más en el futuro. Además, si el Perú se llegara a retirar del GRAN, de todos modos trataría de preservar las preferencias arancelarias existentes, firmando acuerdos bilaterales con cada país. Entonces, cabría preguntarse: ¿cuál es la ventaja de mantener acuerdos de preferencias arancelarias fuera del GRAN, debilitando así este esquema integracionista, si se pueden incorporar dichos acuerdos como parte del propio GRAN?

El Perú no tiene opciones serias y realistas de adherirse a otro bloque de integración económica por ahora. Las recientes declaraciones presidenciales

insinuando que el país se retiraría del GRAN para incorporarse al Mercado Común del Sur (MERCOSUR) no tienen ninguna base real y podrían ser tal vez sólo "bravatas", dirigidas a reforzar una posición negociadora. Las discrepancias entre la política arancelaria peruana y las del MERCOSUR son aún mayores que las existentes con el GRAN, y las posibilidades que las empresas industriales peruanas puedan competir con éxito en una zona de libre comercio frente a las brasileñas o argentinas, por ejemplo, son muy limitadas. Con relación a dichos países, por ahora, sólo cabe mantener acuerdos bilaterales parciales para preservar ciertas corrientes de comercio. Este también es el caso de otro país medianamente industrializado como Chile, por ejemplo. Luego de tres años de negociaciones, aún no es posible establecer una amplia zona de libre comercio con este país porque las industrias nacionales se sienten incapaces de competir frente a sus similares chilenas.

El Perú no está en condiciones de integrarse a una zona de libre comercio mientras que, por un lado, los empresarios no se decidan a enfrentar de una vez por todas el reto de la globalización y la competencia internacional, abandonando esquemas sectoriales de privilegio (como el de un arancel escalonado) e invirtiendo en la modernización y utilización de tecnologías de punta en sus plantas. Hay muchos que ya lo vienen haciendo, pero también hay varios que añoran el pasado y las distorsiones. Por otro lado, es también necesario que el gobierno atienda los reclamos de los empresarios y elimine o reduzca, aunque sea progresivamente, las distorsiones tributarias, cambiarias y financieras que aún subsisten.

SÍNTESIS DEL DEBATE

Juan Nunura

El desempeño de la economía peruana en 1996 fue heterogéneo. Por un lado, el ritmo de crecimiento del PBI se desaceleró con relación a 1995, hubo un leve rebrote inflacionario y los salarios reales siguieron deprimidos. Así, el PBI creció 2.8% en 1996, inferior al 7.0% de 1995; la inflación fue de 11.8%, superior al

10.2% del año anterior; y el salario real promedio de Lima Metropolitana cayó en 6.1% de enero a setiembre de 1996, respecto a similar período de 1995. Sin embargo, por otro lado, se incrementó el empleo, en 6.1%, en las empresas de 100 y más trabajadores, excepto en la manufactura cuyo nivel de empleo sigue deprimido; aumentó significativamente el superávit primario del sector público no financiero, de 0.5% del PBI en enero-setiembre de 1995 a 1.8% en similar período de 1996; disminuyó el déficit en cuenta corriente de 7.3% sobre el PBI en 1995 a 5.8% en 1996; y las reservas internacionales del BCR siguieron creciendo, de US$ 6,641 millones en diciembre de 1995 a US$ 8,500 millones en diciembre de 1996. Además, la devaluación en 1996, de 12.6%, fue superior a la inflación del mismo año y a la devaluación de 1995, de 6.0%. Estos indicadores macroeconómicos fueron el telón de fondo del debate en el taller de coyuntura del Consorcio del segundo semestre de 1996. La discusión giró en torno a los determinantes del desaceleramiento económico, el atraso cambiario, las opciones del Perú en el Grupo Andino (GRAN) y las perspectivas económicas para 1997.

LA POLÍTICA FISCAL RESTRICTIVA ES LA CAUSA PRINCIPAL DEL "ENFRIAMIENTO" ECONÓMICO DE 1996

Algunos economistas sostuvieron que el "enfriamiento" de 1996 fue determinado por la política macroeconómica, sobre todo la política fiscal restrictiva, toda vez que ésta deprimió la demanda agregada doméstica, el sector construcción y restringió el dinamismo del resto del sector no primario, principalmente la manufactura no procesadora de productos primarios. Estos economistas desestimaron que la política monetaria haya tenido alguna influencia, dado que sus principales instrumentos de transmisión sobre la actividad económica, el tipo de cambio real y la oferta de crédito bancario, tuvieron un comportamiento distinto a lo esperado. El tipo de cambio real se mantuvo constante en ese período y la oferta total de crédito creció en 51%, a mayor ritmo que el de 1995. En todo caso, la política monetaria habría tenido un efecto expansivo y no contractivo. Aunque existió el interés del BCR por restringir el crédito bancario en moneda nacional, la

restricción de la emisión primaria no fue suficiente porque la oferta de crédito está dolarizada en un nivel cercano al 75%. La oferta total de crédito siguió creciendo debido a que el crédito en moneda extranjera también creció (56%), no sólo a un mayor ritmo que la oferta de crédito en moneda nacional (36%) sino a mayor velocidad que el año pasado (41%), a pesar de que a finales de 1996 se redujo en un punto porcentual la remuneración al encaje de los depósitos en moneda extranjera. Asimismo, se postuló que el contexto internacional fue favorable por la gran afluencia de capital extranjero y la constancia en la tasa de interés norteamericana durante 1996, de manera que tampoco se le puede adjudicar responsabilidad en el “enfriamiento” de la economía. Por tanto, solamente queda el incremento del superávit fiscal primario, originado por el descenso de los gastos reales no financieros del gobierno central (-5.2%) y el crecimiento de los ingresos corrientes (4.9%), como el principal responsable del “enfriamiento” de la economía y, consecuentemente, de la disminución del empleo industrial y aumento de los niveles de pobreza.

Según este enfoque, el gobierno recurrió al ajuste fiscal y no al del tipo de cambio, la tasa de interés o el control de la disponibilidad de crédito, porque el ajuste fiscal evita el deterioro de la cuenta corriente y permite generar mayores recursos para cumplir con el servicio de la deuda pública externa. En última instancia, el gobierno recurre al ajuste fiscal por un problema de la deuda externa y no por problemas de balanza en cuenta corriente. Sin embargo, la situación fiscal se agravaría porque al frenarse el crecimiento del sector no primario, manufactura y construcción, disminuiría la recaudación tributaria ya que la mayoría de los tributos provienen de ese sector. Entonces, si los tributos no suben y el gasto planeado en deuda se va a incrementar, eso exige un mayor ajuste. De manera que, aún cuando el objetivo del gobierno no hubiera sido el de enfriar la economía, el peso del servicio de la deuda pública como el que tenemos ahora, lo habría llevado al “enfriamiento”, independientemente del problema de la balanza comercial o del efecto “tequila”.

Otros economistas discreparon en tres aspectos de la argumentación anterior: las razones del ajuste fiscal, las consecuencias del “enfriamiento” sobre el desempleo y el uso del tipo de cambio real como un indicador de la efectividad de la política monetaria. El ajuste fiscal es una consecuencia lógica de la interferencia del ciclo político en el ciclo económico, en el que el sobreexceso de gasto público determinó que creciéramos a tasas muy altas en 1994-95, para luego hacer un ajuste fiscal brusco en 1996, mayor que el requerido si el crecimiento hubiera sido moderado. Este sobregasto fiscal introdujo artificialmente un problema de estabilidad: crecer a altas tasas y luego reducirlas por ser insostenibles. Asimismo, generar superávit fiscal para pagar deuda es positivo en términos del tipo de cambio y de disciplina en el gasto. Si el superávit se usa para comprar dólares, sube el tipo de cambio y si estos dólares se utilizan para pagar la deuda externa, disciplina al gobierno en el gasto para no repetir lo sucedido en 1994-95. Se argumentó también que la raíz del creciente desempleo no se puede localizar solamente en el “enfriamiento” de la economía, sino también -y en mayor medida- en los problemas de distribución y de equidad. Finalmente, se consideró que el tipo de cambio real depende tanto de la política monetaria como de otros factores como la productividad, el grado de apertura, la entrada de capitales, el ahorro fiscal, entre otros. Por lo tanto, la relativa estabilidad del tipo de cambio real en 1996 no se puede adjudicar solamente a la política monetaria, ni concluir que esta última no fue contractiva porque el tipo de cambio varió poco.

¿HAY ATRASO CAMBIARIO?

Un grupo de economistas sustentó que desde 1993, el gobierno mantiene un sistema de tipo de cambio cuasi fijo y, en consecuencia, subsiste un importante atraso cambiario. La caída más importante del tipo de cambio real aconteció en agosto de 1990, generado por una contracción del valor real de la moneda nacional, debido al shock de los precios públicos, para luego continuar bajando lentamente por efectos de la entrada neta de capitales del exterior. Es decir, la caída del tipo de cambio real se originó más por las medidas de estabilización que

por la entrada neta de capitales. Además, se sostuvo que el retraso cambiario subsiste por el problema de la deuda externa; pues, si el tipo de cambio sube, se elevaría bruscamente el servicio. La magnitud de la deuda en moneda extranjera es un buen motivo para no devaluar.

En cambio, otros grupo de economistas sostuvo que la tendencia a largo plazo del tipo de cambio real de equilibrio es decreciente y que no existe un problema de atraso cambiario. En los años 90, el grado de apertura de la economía aumentó, elevando el tipo de cambio. Pero, como al mismo tiempo hubo una alta entrada neta de capitales, el tipo de cambio tendió a bajar y bajó aún más porque dos tercios de ese capital fue a largo plazo. A eso se suma el aumento de productividad. De modo que, a largo plazo, el tipo de cambio real de equilibrio tiende a bajar. Es decir, no hay brecha cambiaria. La única brecha que se puede esperar es en el corto plazo, determinada por capitales de corto plazo. Para cerrar esa brecha cambiaria se pueden aplicar tres medidas: subir el tipo de cambio con política monetaria pura (comprando dólares), controlar el capital de corto plazo o bajar los aranceles. No obstante, se duda que estas medidas puedan cerrar esa brecha o alterar el tipo de cambio real de equilibrio.

LA ECONOMÍA EN 1997 SERÁ UNA REPETICIÓN DE 1996

Para algunos economistas, el desempeño de la economía peruana en 1997 no será muy distinto al de 1996 por los siguientes dos factores: i) la política fiscal seguirá siendo restrictiva y con mayor intensidad, dado que los servicios de la deuda pública externa serán mayores en 1997 que en 1996, existe el compromiso con el FMI de alcanzar un superávit primario de 1.5% del PBI y la recaudación del impuesto a la renta será menor debido al desaceleramiento de la economía en 1996; ii) la política monetaria será restrictiva, dada la creciente preocupación por el comportamiento del crédito bancario, sobre todo en dólares. El BCR haría algo para controlar el boom de créditos. Luego, si la política macroeconómica va ser restrictiva es difícil esperar que el PBI crezca en 5% en 1997, tal como lo ha

planteado el gobierno. Habría poco margen para implementar una política activa de la demanda agregada interna.

Para otros, la economía se recuperará en 1997. No es suficiente observar qué va pasar con la política macroeconómica y los sectores no primarios, es preciso incorporar otros factores que le otorgan a la actividad económica un crecimiento más natural o espontáneo, sin estímulo de la política económica, tal como la evolución de los sectores primarios y la influencia de la inversión extranjera. Estos últimos tienen un peso importante en el aparato productivo y se espera una evolución favorable para 1997, como es el caso del sector minero. Es más, en el segundo semestre de 1996, cuando ya había superávit fiscal y compromisos de la deuda, el PBI creció a mayor ritmo que en el primer semestre. Este crecimiento continúa en el primer bimestre de 1997: el PBI creció arriba del 4% respecto al mismo período del año anterior y el sector de la construcción ha tenido una recuperación importante.

EL PERÚ EN EL GRUPO ANDINO: NO AL ARANCEL ESCALONADO, SÍ AL PROGRAMA DE LIBRE COMERCIO, PERO POR ETAPAS

Un primer grupo de economistas sostuvo que el Perú se retiró parcialmente del GRAN porque había una discrepancia con relación a la política arancelaria. El Perú propuso un arancel uniforme de 15%, en oposición a un arancel externo común escalonado. El gobierno peruano no tiene la intención de dejar de participar en este Acuerdo, a pesar de su poca importancia económica, manifiesta en el hecho de que menos del 10% de nuestras exportaciones se destinan al GRAN. La alternativa más viable para el Perú es entrar al programa de libre comercio, pero no adoptar el AEC. Sin embargo, esta alternativa no es viable en el corto plazo por las siguientes razones: i) la industria nacional no está en condiciones de competir con los países andinos, por diferencias en aranceles a los insumos, sobrecostos, atraso cambiario o productividad; ii) el déficit comercial con el GRAN se agravaría, dado que ahora es más del 50% del déficit que con el resto del mundo; y, iii) la

reducción inmediata de los aranceles crearía un problema fiscal. La propuesta peruana es desgravar las 4,166 partidas arancelarias existentes en tres etapas: desgravar de inmediato 1,500 partidas arancelarias de productos que no afectan a la industria nacional; luego, en 1998 desgravar 800 partidas de productos que afectan medianamente a la industria; y, entre 1999 y 2004, desgravar el resto de partidas de productos que sí compiten con la industria peruana. Además, el gobierno ha solicitado establecer requisitos de origen para los productos liberados y facultades adicionales para establecer aranceles compensatorios cuando se detecte distorsiones en la estructura arancelaria entre el Perú y otro país. Los industriales peruanos concuerdan con esta propuesta con la condición que se eliminen los sobrecostos y se reduzca el atraso cambiario, el impuesto selectivo al consumo a los combustibles y la tasa de interés.

Estos mismos economistas señalaron que al interior del país también hay diferencias sobre la política arancelaria, en el gobierno y el sector empresarial. El Ministerio de Economía y Finanzas y la Sociedad Nacional de Exportadores postulan un arancel del 10% y uniforme; mientras que la Sociedad Nacional de Industrias y la Asociación de Exportadores, un arancel mayor y escalonado. Por tanto, la discusión del gobierno en el GRAN es más bien para ganar en el terreno interno, en el sentido de consolidar las políticas de liberalización y de ajuste estructural, tal como ha ocurrido con los acuerdos integracionistas recientes; por ejemplo, el NAFTA (México, Canadá y Estados Unidos) o el MERCOSUR (Argentina, Brasil y Uruguay).

Un segundo grupo de economistas observó que si bien la industria peruana ha mejorado su productividad en los años 90, el atraso cambiario, el mayor arancel de insumos y los elevados precios en el sector no transable deterioran su competitividad. Para lo cual sugieren combinar adecuadamente un arancel diferenciado para insumos y bienes finales (una especie de arancel escalonado), con una regulación de precios de bienes no transables y elevación del tipo de cambio real.

El primer grupo replicó que un arancel diferenciado por insumos y bienes finales crearía más distorsiones y que el problema de la competitividad está en los sobrecostos, muchos de los cuales son tributarios. Para solucionar dicho problema se propone reducirlos gradualmente, inclusive el arancel, a fin de evitar un mayor impacto fiscal. Se argumentó que si el Perú desea entrar a un acuerdo integracionista debe bajar el arancel, ya que el arancel promedio del país es superior al de los otros países del GRAN. Además, advirtió que la dificultad de reducir los aranceles, o los sobrecostos, para mejorar la competitividad radica en que el Estado tiene un nivel muy alto de gastos y mientras no se realice la reforma del Estado, continuará el circulo vicioso de no reducir el arancel o el FONAVI porque tiene un alto costo fiscal. La cuestión está en que se han invertido las prioridades por razones políticas y la reforma del Estado no se realiza porque tiene un alto costo político, de reducción y reentrenamiento de personal. Por tanto, la viabilidad y competitividad externa de la industria pasa por la reforma del Estado.

Finalmente, el segundo grupo observó que el concepto anterior de reforma del Estado tiene un sesgo puramente económico, puesto que existen distintas formas de llevarla a cabo. El punto principal es qué funciones debe tener el Estado y, una vez definidas, todo el resto se ajusta a él. Si la reforma consiste en reducir el gasto, entonces, se debería reducir, por ejemplo, el gasto militar para hacer más eficiente los tributos aplicados en ese rubro, pero eso no es posible por factores no económicos.

POST SCRIPTUM

Jorge Vega

A los pocos días de haberse terminado de escribir este artículo, el Gobierno peruano anunció su decisión de retirarse del Acuerdo de Cartagena, aduciendo que los países miembros del GRAN no habían aceptado su propuesta para reintegrarse paulatinamente a la zona de libre comercio en un plazo de seis años. Este hecho afectar radicalmente el futuro del Pacto Andino, pero a la fecha no es

posible aun predecir en que situación quedaron, tanto cada uno de los países miembros, como el propio Acuerdo de Cartagena.

Sin entrar a muchos detalles por el momento, parece pertinente comentar solo dos situaciones derivadas del retiro del Perú del GRAN. Una de ellas, se refiere al status legal del Perú en este Acuerdo, y la otra tiene que ver con los efectos económicos de dicho retiro.

Jurídicamente, la situación es aún incierta, pues el Per no ha denunciado el Acuerdo de Cartagena. Solo ha dicho que no participar m s en l, pero sin precisar fechas ni modalidades de retiro, las cuales recién se irán conociendo en las próximas semanas, luego que el gobierno siga los pasos jur dicos correspondientes. Mientras tanto, la participación del país en los mecanismos comerciales más importantes del GRAN, como son el arancel externo común y la zona de libre comercio, se encuentra regida por la Decisión 387 del 13 de diciembre de 1995. Por esta Decisión, el Perú esta facultado a aplicar su propio arancel externo, distinto del AEC comunitario, y a entrar paulatinamente a la zona de libre comercio mediante la suscripción de acuerdos bilaterales, sin plazos definidos. Esta norma podría implicar que el Perú permanezca indefinidamente en el GRAN, sin estar obligado a asumir nuevos compromisos a los que hoy mantiene. Sin embargo, en este caso, inusualmente, la Junta del Acuerdo de Cartagena ha planteado desde hace unos meses, una demanda ante el Tribunal Andino de Justicia, para que declare la nulidad de dicha Decisión. De prosperar dicha demanda, entonces el Perú quedaría en la ilegalidad, al estar automáticamente vencidos los plazos para incorporarse a la zona de libre comercio, conforme a la Decisi n 377 del 19 de Junio de 1995. Ante esta situación, tal vez la denuncia formal del Acuerdo de Cartagena sería la salida jurídica más viable para el Perú.

Por otro lado, los efectos económicos del retiro del Perú del GRAN, dependerán de las negociaciones que eventualmente tendrán que hacerse para mantener al

menos algunos de los acuerdos bilaterales vigentes. De cancelarse todas las preferencias reciprocas existentes, los más afectados serían los países que actualmente mantienen un fuerte superávit comercial con el Perú, como Colombia y Venezuela.

Boletín de opinión
Abril de 1997
nº 31

CONTENIDO

Presentación

La coyuntura económica de 1996, las perspectivas para 1997 y la situación del Perú en el Grupo Andino
Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP)

Síntesis del debate en el Consorcio
Juan Nunura

Post Scriptum
Jorge Vega