

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA
FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA Y
CIENCIAS SOCIALES



“DEBILIDADES Y FORTALEZAS DEL PERU FRENTE AL ALCA”

INFORME DE SUFICIENCIA

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO ECONOMISTA

**POR LA MODALIDAD DE ACTUALIZACION
DE CONOCIMIENTOS**

ELABORADO POR:

LUIS ALFREDO URIBE LOPEZ

LIMA – PERU

2003

Dedicado a mis padres con mucho cariño que fueron la base de mi carrera profesional, a mi señora Karina y mis hijas Antonella y Alessia que significan lo mas importante de mi vida.

I.- CURRICULUM VITAE

Luis Alfredo Uribe López
Jr. las Dalias 1430 – Pueblo Libre

I. RESUMEN

Profesional en Ingeniería Económica, de la Universidad Nacional de Ingeniería con 10 años de experiencia laboral en el área empresarial y 3 años en el sector público. Con Especialización en Finanzas, además de tener buen manejo en el área de la Administración. Gerente de Finanzas y Tesorero General de varias empresas de diferentes sectores de la actividad económica, además de manejar el idioma Inglés a nivel intermedio y excelentes conocimientos en computación.

II. EXPERIENCIA LABORAL

ANALISTA ECONÓMICO
MARZO 2003- JUNIO 2003
CONSEJO NACIONAL DE INTELIGENCIA
DIRECCIÓN DEL FRENTE EXTERNO

Analista Económico

Encargado de realizar estudios económicos de los diferentes áreas de los países limítrofes con el Perú.

ASESOR ECONÓMICO
AGOSTO 2001- MARZO 2003
PRESIDENCIA DE CONSEJO DE MINISTROS
ESTUDIOS ECONÓMICOS

Analista Económico

Encargado de realizar estudios económicos de los diferentes sectores de la industria nacional, así como el seguimiento de diferentes proyectos en el aspecto económico – financiero.

GERENTE FINANCIERO
SEPTIEMBRE 1996 – NOVIEMBRE 2001
COMPAÑÍA PRIVADA FIEM INGENIEROS S.A. INDUSTRIA METAL MECANICA

Gerente Financiero

Encargado de la gestión financiera de la empresa, negociación con los bancos, posición y conciliación bancaria, control de letras, facturas, catas de crédito, pagaré y leasing. Presupuesto general y planificación estratégica con cada una de las áreas de la empresa, ventas, logística, ingeniería y contabilidad.

TESORERO GENERAL
AGOSTO 1993 – AGOSTO 1996
PANAMERICANA TELEVISIÓN, GRUPO DE COMPAÑÍAS “BAÚL DE LA FELICIDAD” Y “GANA T”

Tesorero General

Encargado del flujo de caja mensual, posición bancaria, letras, facturas presupuesto de la compañía, seguimiento de los nuevos proyectos, análisis financiero.

ANALISTA FINANCIERO
MAYO 1993 – AGOSTO 1993
COMPAÑÍA PRIVADA LANIFICO DEL PERÚ

Analista Financiero

Encargado del análisis de la situación financiera de una de las empresas del grupo, "Textil Nylon", fabrica dedicada a la confección de medias. Elaboración del presupuesto anual y el control financiero.

III. ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

• **UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA**

Facultad de Ingeniería Económica
Bachiller en Ingeniería Económica
1980-1992

IV. OTROS ESTUDIOS

• **ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS PARA GRADUADOS (ESAN)**

PADE EN FINANZAS

• **UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLAREAL**

ACTUALMENTE SEGUNDO AÑO DE ESTUDIOS EN LA MAESTRIA DE FINANZAS

• **ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES (ADEX)**

OPERACIONES BANCARIAS Y FINANCIERAS EN EL EXTERIOR

• **UNIVERSIDAD PARTICULAR INCA GARCILAZO DE LA VEGA**

PROGRAMACIÓN DE COMPUTADORAS

• **INSTITUTO PERUANO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES**

EVALUACIÓN Y PLANIAMIENTO FINANCIERO DE EMPRESAS

• **EUROIDIOMAS**

INGLES INTERMEDIO.

II.- INFORME DE SUFICIENCIA

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	2
2. ALCA	4
2.1 ANTECEDENTES.....	4
3. EXIGENCIAS DEL ALCA	6
3.1 EXPORTACIONES.....	6
3.2 INVERSION.....	15
4. COMPETITIVIDAD	20
4.1 CAN PLUS.....	20
4.2 GCR.....	25
5. EL ATPDEA	31
6. DEBILIDADES Y FORTALEZAS	41
8. BIBLIOGRAFÍA	45
9. ANEXO	48

I. Introducción

El objetivo de este trabajo es presentar las fortalezas y debilidades que tiene el Perú frente al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) basado en informes y documentos desarrollados por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Sistema Económico Latinoamericano (SELA), Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Comunidad Andina (CAN).

Parte de estos documentos han sido transcritos, tomando en algunos casos lo más relevante, siendo la CEPAL el más utilizado debido a los diversos informes, foros de actualidad con que cuenta. Además el mayor porcentaje de cuadros estadísticos que se presentan tienen como fuente ADUANAS del Perú.

Asimismo, parte de esta monografía se refiere a la competitividad del Perú basado en algunos indicadores proporcionados por Global Competitiveness Report (GCR) estudio publicado por el World Economic Forum (WEF). Dichos indicadores dan a conocer el grado de competitividad que se encuentran el país a través de 8 factores de competitividad definidos en el GCR.

También se han considerado los indicadores sobre la base del programa computacional análisis de la competitividad de los países (CAN PLUS) de la CEPAL que mostrará qué productos competitivos se han insertado satisfactoriamente en el mercado norteamericano.

A su vez este trabajo se realiza con la finalidad de mostrar que todavía el país no está en condiciones de enfrentar el ALCA y que tiene que superar muchas trabas para llegar a ser un país competitivo.

2. ALCA

2.1 ANTECEDENTES

Durante la primera mitad de los noventa, el repunte de los proyectos de integración de la Comunidad Andina de Naciones, el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad del Caribe (Caricom), así como la constitución de nuevos acuerdos como el Nafta y el Mercosur fueron la expresión de un nuevo regionalismo en el Hemisferio.

Dentro de este marco, Estados Unidos decidió fortalecer su posición comercial con los restantes bloques regionales del mundo, en especial la Unión Europea.

En Diciembre de 1994, en el marco de la Cumbre de las Américas realizada en Miami y en la búsqueda de una perspectiva integral que complementara lo económico-comercial con lo político, social, cultural y ambiental, los jefes de Estado y Gobierno de 34 países del hemisferio decidieron, a propuesta de Estados Unidos, establecer un Área de Libre Comercio de las Américas¹.

¹ Centro de información del Área de Libre Comercio de las Américas www.ftaa-alca.org

Si las negociaciones concluyen exitosamente con la eliminación progresiva de las barreras al comercio y la inversión entre los países del hemisferio, este proceso puede dar nacimiento a una de las mayores iniciativas de libre comercio regional y abrir posibilidades concretas de un mayor y más equitativo crecimiento económico para los países del área.

En términos cuantitativos el ALCA representaría hoy una población de 800 millones de habitantes (13,6 % de la población mundial); un PBI global de 10.417 billones de dólares (36,1% del PBI mundial); un PBI per cápita de 12,990 dólares; exportaciones totales por 1.233 billones de dólares (22,2% de las exportaciones totales del mundo) y una extensión geográfica de 39.797.000 de Km² (29,8% del total mundial)².

² Centro de informaciones del Area de Libre Comercio de las Américas www.ftaa-alca.org

3. EXIGENCIAS DEL ALCA

3.1 EXPORTACIONES

El Perú participa en forma dinámica de las negociaciones para el establecimiento del ALCA, principalmente porque se espera un incremento de su oferta exportable de bienes y servicios.

La oportunidad que ofrece el ALCA al Perú, puede estar básicamente dirigida al acceso del mercado de los Estados Unidos, así como el establecimiento de mecanismos que permitan atraer inversiones de este país y fortalecer la relación comercial con él.

Por tanto trataremos de conocer mas de cerca al mercado norteamericano y saber lo que este mercado requiere para poder tener una idea en que sectores deben ir incrementándose la exportación hacia los EEUU.

En principio el mercado de EEUU es altamente competitivo y se encuentra bastante desagregado debido a su misma geografía (ver cuadro N° 1), además cuenta con un

alto índice de consumo masivo de productos, donde los consumidores tienen un poder adquisitivo medio y alto y son exigentes en calidad.

En el mercado norteamericano se detecta un gran potencial sobre todo en los siguientes estados: California que concentra el 12% de la población total, el 34% de la población es hispana en EEUU (10.6 millones), el puerto de los Angeles que concentra el 17.4% de las importaciones, siendo el ingreso per capita de California U\$ 33,200 en 1999, U\$S 2,000 por encima del promedio de EEUU.

Otros importantes puertos son San Francisco (4º. Puerto en EEUU), San Diego (14º puerto). Asimismo en Florida se concentra 5.5% de la población total con 8% de población hispana de EEUU (2.4 millones) ingresando por dicho Estado el 2.3% de las importaciones de EEUU, es decir más de 3.3 veces las exportaciones totales peruanas al mundo³.

Nueva York concentra el 6.6% de la población total con un 9% de la población hispana total de EEUU. Contando con un puerto considerado el principal de la costa este, concentrando el 12% de las importaciones de EEUU y un ingreso per capita de US\$ 35,600 el más alto del promedio estadounidense.

³ 2001 "Evaluación del mercado norteamericano" pp 21 al 22. Prompex.. Lima Perú

Por último Texas concentra el 7.3% de la población total con un 19% de la población hispana (5.8 millones) y un ingreso per capita de \$32,470 cercano al promedio estadounidense.

Cuadro N° 1
Principales Productos de Importación de EEUU

Productos Alimenticios Carnicería Panadería Lácteos y Huevos Frutas y Vegetales Alimentos procesados Pescado Aceites de cocina Granos básicos Café verde	Productos Industriales Hierro y sus materiales Acero y sus materiales Metales preciosos Aluminio y Bauxita Materiales Plásticos Pulpa de Madera Químicos Orgánicos
Bebidas Vinos y sus relacionados Bebidas Alcohólicas Jugos Congelados	Papel y sus Derivados
Petróleo crudo	Textiles
Combustibles	Cassettes en Blanco de Audio y Visual
Gas Natural	Energía Eléctrica
Piedras, Arena y Cemento	Materiales Nucleares

Fuente: cámara comercio de los EEUU

En el 2001 Estados Unidos tuvo importaciones US\$ 1,147.4 billones aproximadamente el 18.9% de las importaciones mundiales. El 4% de las importaciones norteamericanas correspondió a alimentos, 24% insumos, 25% bienes de consumo y 47% otros bienes como se puede observar en cuadro N°2.

Notándose que los bienes de consumo e insumos significa casi la mitad de las importaciones y que alimentos representa solamente un pequeño porcentaje pero con un crecimiento en el periodo de 1990-2001 del 75.5%.

Cuadro N° 2
EEUU: IMPORTACIONES POR CATEGORÍAS (BILLONES US\$)

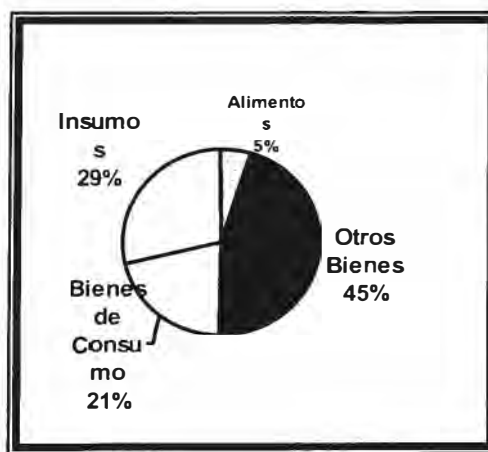
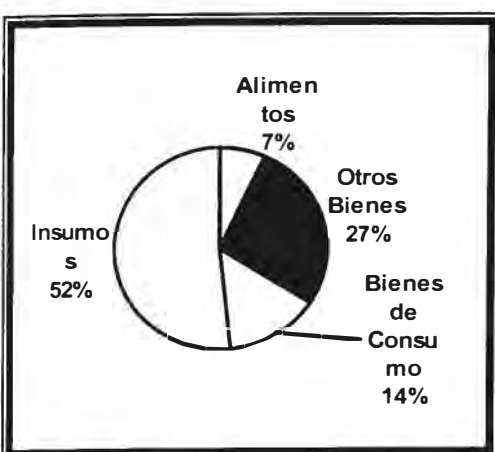
	1980	1990	2000	2001
TOTAL	241	495	1,224	1,147
ALIMENTOS	18	26.6	46	46.7
INSUMOS	124.7	143.2	199.8	275.9
BS. CONSUMO	34.3	105.7	281.4	283.6
OTROS BIENES	64	222	656	539

FUENTE: US Bureau of Census

1980

1990

2001



FUENTE: US Bureau of Census

Debe resaltarse el comportamiento positivo de las importaciones de frutas frescas y congeladas por parte de EEUU, que presentaron un importante desempeño en

términos de precios. Así entre 1995 y el 2000, el valor de las importaciones creció por encima del volumen a una tasa de 7.3% frente a un 5.1%, así como en el caso de las frutas congeladas donde el valor aumentó a una tasa del 10.5% frente a un 6.7% del volumen.

En las frutas frescas sobresalen por el valor de las importaciones, el banano, con 1,026 millones de dólares (4 millones de toneladas), las almendras y nueces (incluida las secas) con 634 millones (145.000 toneladas), la uva con 552 millones (469,000 toneladas), el melón y la sandía, con 259 millones (839,000 toneladas) y el mango, con 140 millones (235,000 toneladas).

En congelados las bayas son el rubro más importante, dentro del que se destacan: el arándano azul con 35 millones de dólares y 16 toneladas, la fresa con 32 millones y 37,000 toneladas y la frambuesa con 17 millones y 12,000 toneladas. Otras frutas congeladas con importaciones significativas son el plátano y el banano con 5,8 millones de dólares y 500 toneladas, y el mango, con 4,1 millones y 4,000 toneladas.

Además las importaciones de frutas frescas que presentan un mayor dinamismo en el volumen son la lima a una tasa de crecimiento anual promedio de 68,3% entre 1995 y el 2000, seguida por la clementina(36%), el aguacate (29,6%), la naranja (27,1%) y el limón (18%), aunque también crece de manera interesante la papaya (11,9% y el mango (11,5%).

Entre los principales proveedores de EEUU se encuentra Canadá, Japón y México representando el 42.2% de las importaciones, significando solamente el 0.1% el Perú, ver cuadro N° 3

Cuadro N° 3
PRINCIPALES PROVEEDORES DE LOS EEUU
 (%de las importaciones por país)

PAIS	
CANADA	19%
JAPÓN	12%
MÉXICO	11.2%
CHINA	8.2%
ALEMANIA	4.8%
TAIWÁN	3.3%
REINO UNIDO	3.6%
COREA DEL SUR	3.3%
FRANCIA	2.5%
ITALIA	2.1%
PERU	0.1%

FUENTE: departamento de comercio de los EEUU

Asimismo el Perú se encuentra colocado en los últimos lugares dentro de los países proveedores por categorías importadas por EEUU, tanto en manufacturas como en el agro, sin embargo en manufacturas ha experimentado un crecimiento de 187 por ciento entre 1995-2000, y en el agro solamente experimento un crecimiento del 5.3% ver cuadro N° 4

Cuadro N° 4
Países Proveedores por categorías importadas por EEUU
(Millones de dólares)

PAIS	Importaciones Manufacturas			Importaciones Agro		
	1995	2000	%	1995	2000	%
ARGENTINA	841	1294	65%	475	653	37.5%
BRASIL	6618	10681	61.4%	1183	1168	-1.3%
COLOMBIA	1055	1675	58.8%	1134	1120	-1.2%
CHILE	790	1271	60.9%	545	1068	96.0%
ECUADOR	89	165	1.9%	550	469	-14.7%
PERU	514	1505	187.0%	187	197	5.3%
MEXICO	50528	116482	130.5%	3780	5016	32.7%
COSTA RICA	1161	2647	128%	637	847	33.0%
HONDURAS	1033	2650	156.5%	279	249	-10.8%
GUATEMALA	812	1718	111.6%	648	706	9.0%
REP. DOMINIC	3055	3931	29.5%	298	242	-18.8%

FUENTE : US Bureau of Census

Hay que destacar la importación que realiza EEUU del Perú en lo que se refiere a vegetales frescos ocupando el 4to lugar como proveedor logrando un crecimiento de 237% desde 1995, en vegetales y frutas procesados somos el proveedor 21 creciendo 152% desde 1995 y finalmente somos el proveedor 31 de productos agrícolas.

Por tanto el mercado norteamericano tienen un gran potencial sobre todo en los estados mencionados anteriormente donde se podrían insertar productos frescos de

interés como: Espárragos frescos, mangos, cítricos, paltas, uvas de mesa, melones, cebolla amarilla y alcachofas.

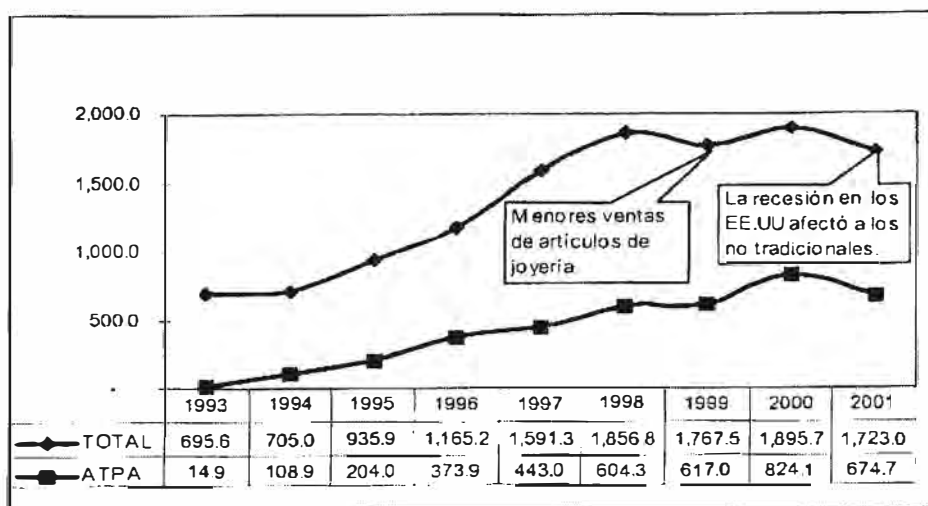
Si nos basamos en la información de Aduanas del Perú, se puede también advertir la importancia del mercado de los Estados Unidos para nuestro país (véase gráfico N°1). Durante el período 1993 – 2001, casi la cuarta parte (23,4% del total) de nuestras ventas totales se dirigieron al referido país.

El 57,8 por ciento de nuestra oferta exportable corresponde a productos primarios, donde el sector minero es el sector más importante en la generación de divisas, con una participación del 62,4 por ciento.

El cobre concentra la mitad de las exportaciones mineras. Asimismo, su valor registrado en el 2001 (US\$ 521,3 millones) es superior en 16,7 veces respecto del nivel alcanzado en 1993.

El oro, petróleo crudo, derivados de petróleo, cobre y café, todos ellos tradicionales, lideran la lista de los principales productos exportados a los EEUU.

Gráfico N° 1
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A EE.UU: 1993 – 2001
(MILLONES DE US\$)



FUENTE: ADUANAS DEL PERÚ

En cuanto a las exportaciones de los sectores no tradicionales a los EEUU, representa el 42,2 por ciento del total (ver cuadro N° 5). Textiles y confecciones son dos sectores que destacan hasta 1998, seguidos de productos clasificados como varios como son los artículos de joyería, destacando el oro.

Cuadro N° 5
Exportaciones del Perú a Estados Unidos 1995-2001 (Millones de US\$)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	VAR.
TOTAL	936.0	1165	1591	1856	1741	1895	1723	84.1
TRADICIONAL	519.8	680	861	1109	1050	1153	931	90.3
NO TRADICIONAL	416.2	484	729	747	691	741	792	79.1

Fuente: Aduanas

Asimismo las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales desde 1993 al 2001, aumentaron en casi cuatro veces, a causa de las mayores ventas de espárragos y en menor medida de frutas.

En general las exportaciones no tradicionales se ha caracterizado por presentar una mayor variedad de nuestra oferta exportable como maderas, papeles, cueros, pieles y artesanías.

Como se puede observar seguimos exportando en mayor cantidad los productos primarios siendo esta una gran debilidad si se quiere plantear una mayor oferta exportable. Cabe señalar que los productos primarios siempre están sujetos a los precios del mercado internacional (si baja el precio tendremos menos inversión), a una menor producción por su agotamiento o por limitaciones en el tiempo para su producción.

3.2 INVERSION

En cuanto a la inversión extranjera directa se considera que es un factor importante que contribuye a la ampliación de la base productiva (debido al incremento del stock de capital que origina la ampliación de la demanda efectiva y que a su vez eleva la tasa de crecimiento del producto), al fortalecimiento de la capacidad exportadora y al desarrollo de nuevos lazos comerciales.

Además la inversión extranjera también promueve nuevas y modernas tecnologías que no estarían disponibles en ausencia de dicha inversión. Así como la creación de empleos y la vinculación de conocimientos novedosos que pueden transferirse al personal local, fortaleciendo el nivel y capacidad de la mano de obra nacional.

Cabe señalar que en la década de los 90 la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, dirigida por empresas transnacionales ha estado orientada hacia una mayor eficiencia en sus sistemas integrados de producción. Destacando México y la Cuenca del Caribe, donde empresas norteamericanas aprovechan ciertas ventajas (como bajos salarios, proximidad geográfica y acceso privilegiado a ese mercado) para mejorar su competitividad.

Hay que añadir que otros inversionistas externos se dirigieron a la búsqueda de acceso a mercados de manufacturas en los subsectores automotor y de alimentos y las industrias química y de maquinaria para abastecer mercados locales subregionales de gran tamaño.

También se dio un fuerte ingreso de empresas en el área de servicios y en actividades extractivas los cuales dieron importantes aportes a la competitividad. En lo que se refiere a servicios en los años 90 ha crecido de una manera importante, sobre todo en telecomunicaciones, energía eléctrica, servicios financieros y comercio minorista.

En el caso del Perú las estrategias de las empresas transnacionales ha estado dirigida a la búsqueda de materias primas y al acceso de mercados en el sector telecomunicaciones y servicios financieros.

Es en ese marco y siguiendo la perspectiva del aumento de nuestra oferta exportable hacia al mercado norteamericano analizaremos la inversión de este país en el Perú.

Según el informe de la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías extranjeras (CONITE), la participación de este país representa el 18,78%(US\$ 1,960.23 millones) del stock total la inversión de los Estados Unidos en el Perú, lo que nos indica que es un país todavía importante en cuanto a inversiones se refiere.

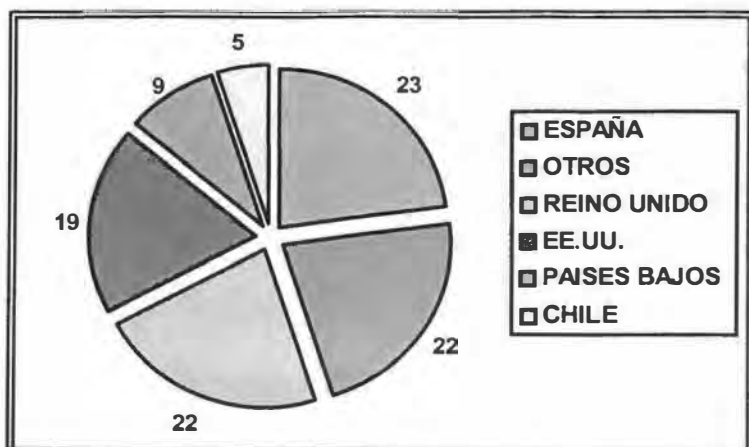
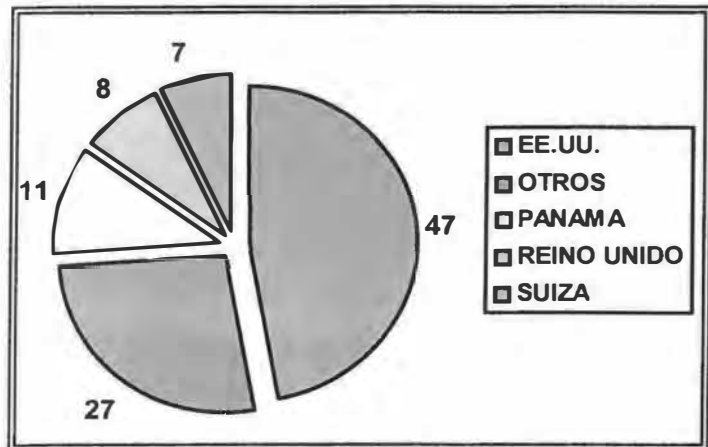
En el gráfico N° 2 se puede observar que en 1990 EEUU se encontraba como el primer país en inversión en el Perú variando hacia un tercer lugar en el 2001.

Gráfico N°2

VARIACIÓN DE LA INVERSION EXTRANJERA POR PAIS DE ORIGEN 1990-2001

1990

2001

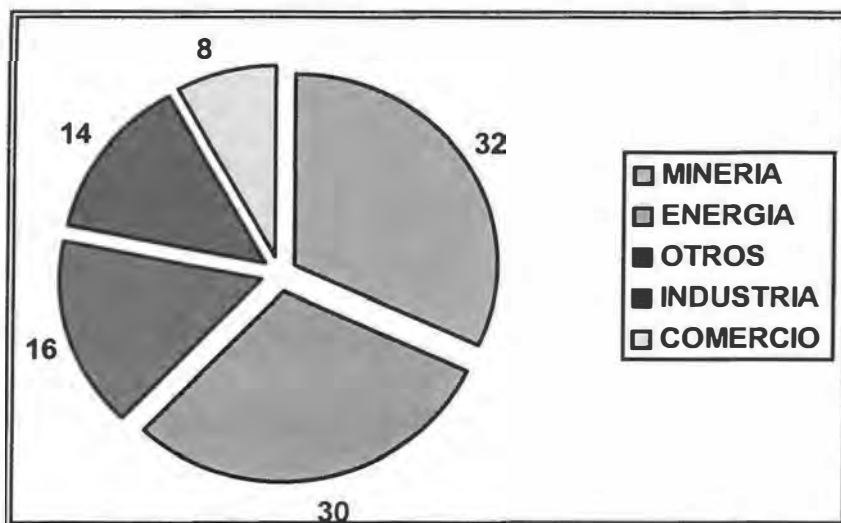


Fuente: CONITE

Por otro lado, la inversión de Estados Unidos en el Perú se encuentra muy diversificada. Así, 32% se encuentra en el sector minero, 30% en energía, 16% otros, 14% en industria y 8% en comercio ver cuadro N°6. Siendo todavía su mayor inversión en el sector primario.

Cuadro N°6

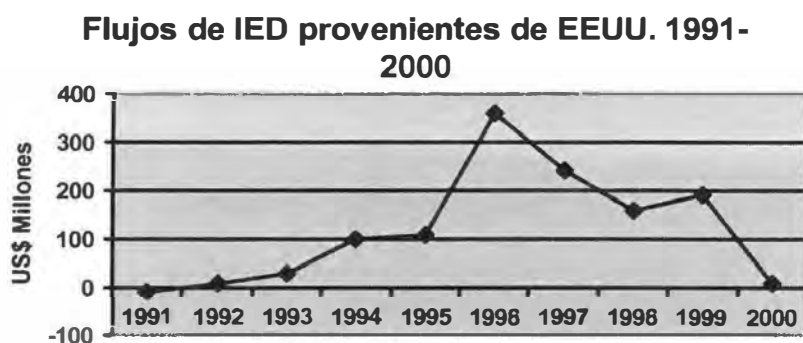
INVERSION PROCEDENTE DE EE.UU. POR SECTORES ECONOMICOS



Fuente : CONITE

Asimismo los flujos anuales de Inversión extranjera directa provenientes de EEUU, han registrado una tendencia creciente hasta el 1996, descendiendo los siguientes años alcanzando su punto mas bajo en el año 2000 debido a factores políticos y económicos que vivía el país ver gráfico N° 3.

Grafico N°3



Fuente : CONITE

Cabe señalar que al 31 de Diciembre del año 2001, según CONITE fue de US\$ 10 mil 438,42 millones, monto que significa una variación de US\$ de 692,51 millones con respecto a la registrada en diciembre del 2000, con un crecimiento del 7%.

Como se puede apreciar EEUU se mantiene como un país importante en cuanto a inversión siendo el sector primario el de su preferencia, situación que tiene que ser cambiada si queremos aumentar nuestra oferta exportable, sobre todo en sectores como la industria manufacturera que requiere modernizarse para ser mas competitiva.

4. COMPETITIVIDAD

4.1 CAN PLUS

El participar de un proceso de integración como el ALCA le implicaría al país ser mas competitivo, es decir contar con las condiciones necesarias y suficientes para ser frente a un entorno que trata de defender o aumentar su participación en el mercado a través de sus ventajas comparativas⁴.

Solo podremos llegar a esta meta si logramos contar con una excelente calidad en la educación, mejoramos nuestro acceso al financiamiento, estabilidad jurídica, una infraestructura adecuada, menores costos administrativos de transacción y una adecuada tecnología.

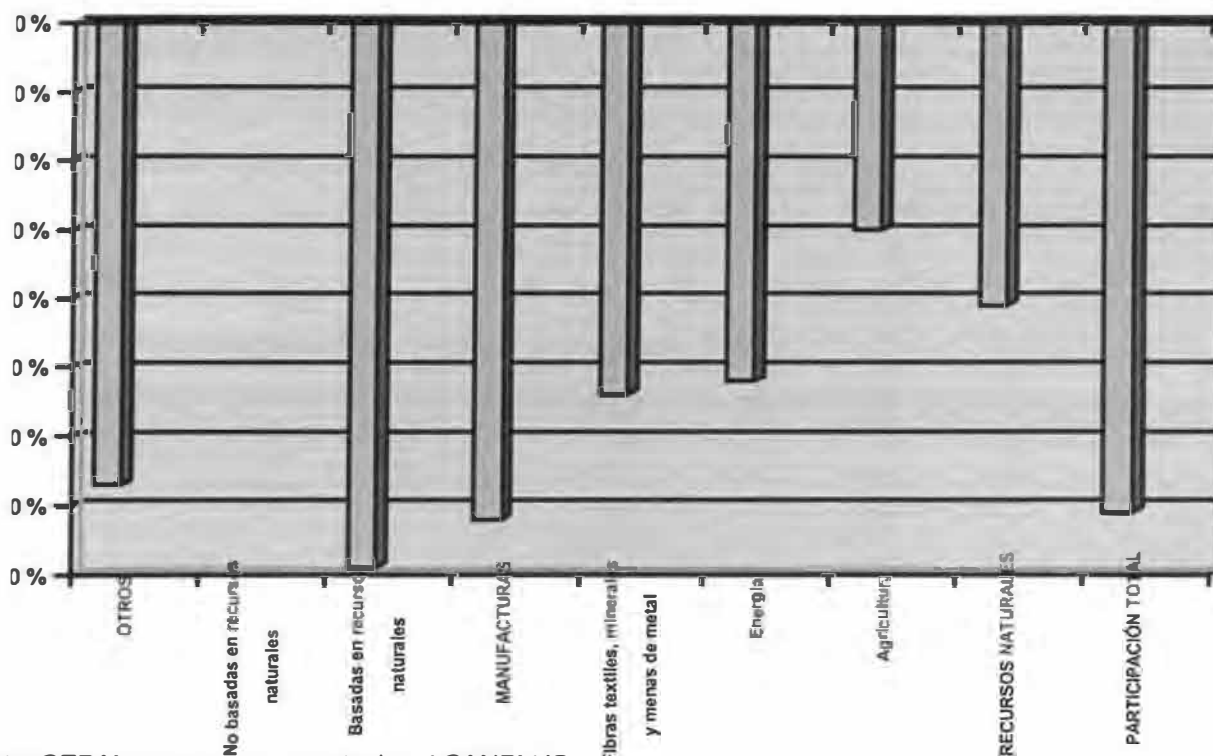
Por lo tanto es importante ver que tan competitivo es nuestro país con respecto al mercado de los EEUU y en que productos puede insertarse con mayor facilidad. Para ello se ha utilizado como base el programa análisis computacional de la competitividad de los países (CAN PLUS).

⁴ 2003 “La competitividad en la mira” cuerpo B. Informe sobre competitividad en la parte de negocios del Diario el comercio Perú Jr. Miroquesada 300 lima1 www.elcomerciope.com.pe

“La metodología que utiliza el CAN esta basada en la evaluación del nivel de penetración y participación de los países en un ámbito de comercio específico”⁵.

En el Gráfico N°4 la participación del mercado del Perú en el mercado norteamericano cayó en 71% (de 0,45 a 0,13%) durante el periodo 1980-1995. Observándose descensos en todos los rubros, incluido el de las manufacturas que retrocedió en un 72%.

Gráfico N° 4
Perú en el mercado Norteamericano
Evolución de la participación de mercado 1980-1995



Fuente: CEPAL programa computacional CANPLUS

⁵ 1997 “La competitividad Internacional: un análisis de las experiencias de Asia en desarrollo y América Latina” pp 21 al 30. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. www.asiayargentina.com

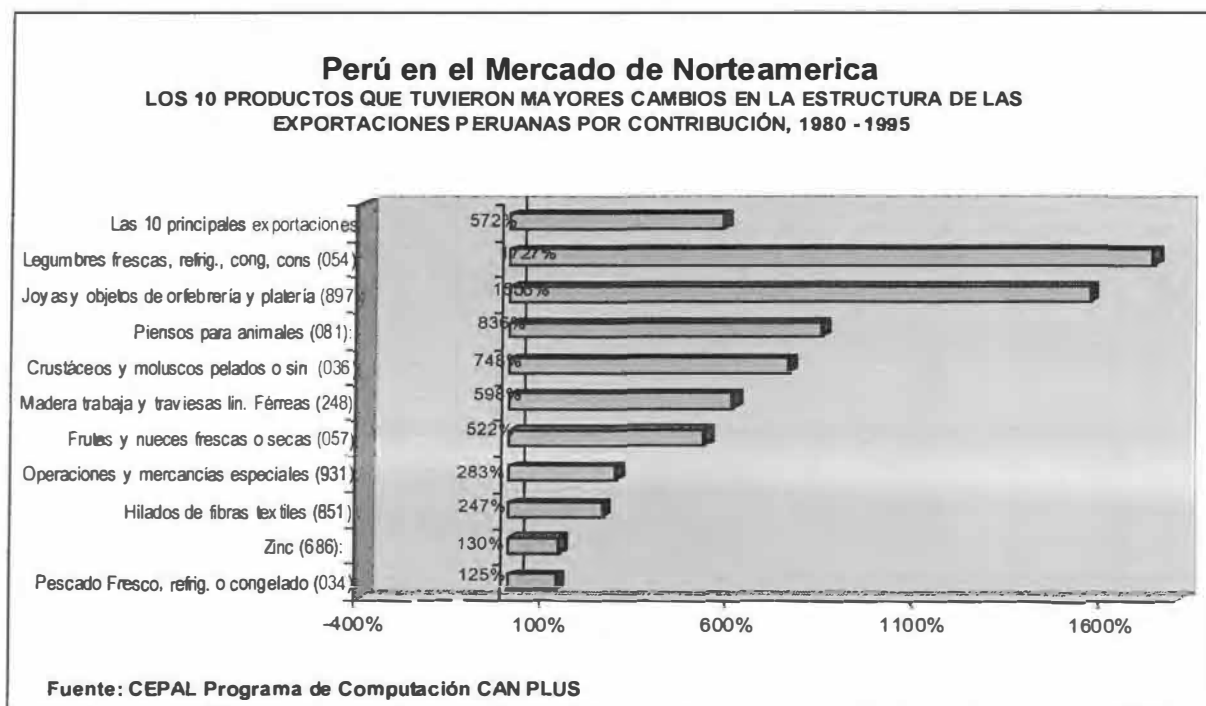
Además se puede destacar las 10 principales exportaciones por contribución (es decir mide la importancia de un sector del comercio de los EEUU con respecto a todos los sectores de los EEUU) del Perú en Norteamérica véase el cuadro N°7 y los 10 productos que tuvieron mayores cambios en la estructura de las exportaciones por contribución ver gráfico N°5

Cuadro N°7

10 PRINCIPALES EXPORTACIONES POR CONTRIBUCIÓN EN NORTEAMERICA
Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min.
Joyas y objetos de orfebrería y platería y otros
Café y sucedáneos del café
Minerales de metales comunes y sus concentrados
Ropa exterior y accesorios de vestir de punto o ganchillo
Plata, platino y otros metales del grupo de platino
Cobre
Productos derivados del petróleo refinado
Pienso para animales (excepto cereales sin moler)
Ropa interior de punto o ganchillo

Fuente : CEPAL Programa de computación CANPLUS

Gráfico N° 5



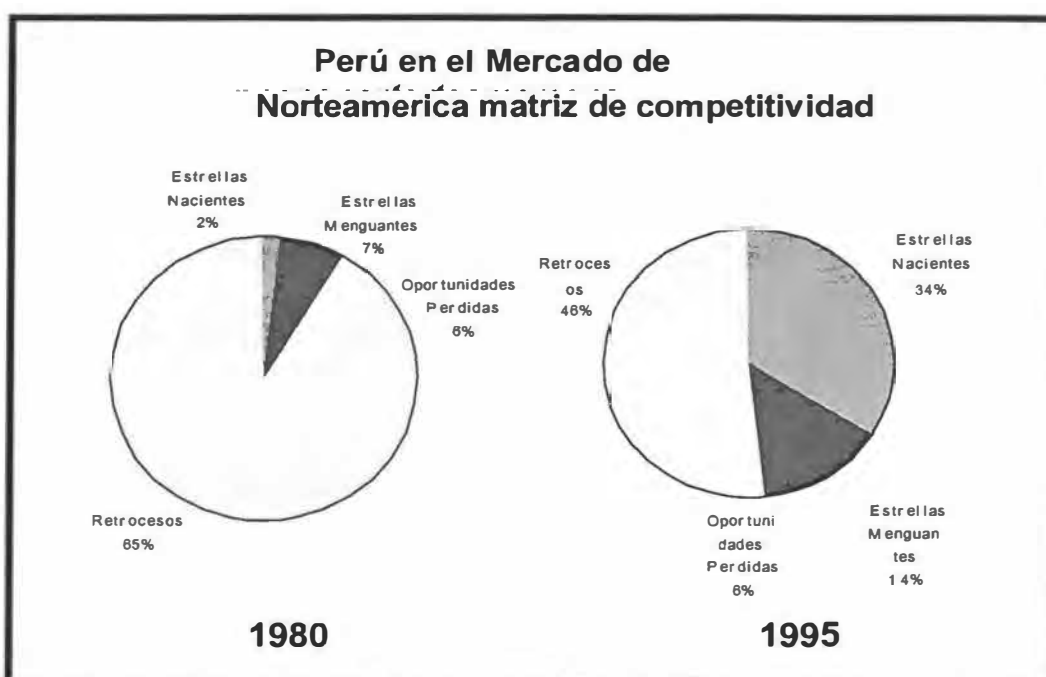
“Destacando el sorprendente incremento de la contribución del grupo joyas y objetos de orfebrería y platería y otros (1486%), perteneciente al grupo de los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional, que pasó de 0,7% en 1980 a 11,1% en 1995. Así como la participación del grupo ropa exterior y accesorios de vestir de punto o ganchillo que presentó un notable aumento”⁶.

Además estos tres productos pertenecen al sector manufacturero no basados en recursos naturales y han ganado una buena contribución en el mercado norteamericano y se encuentran dentro del sector de la estrella naciente (ver anexo matriz de competitividad).

⁶Perú: Un CANálisis de su competitividad internacional” José Luis Bonifaz, Michael Mortimore, Red de Inversiones y estrategias Empresariales, pag 38.

“Asimismo la matriz de competitividad muestra que el porcentaje de contribución de las estrellas nacientes, que pasaron de 1,9% en 1980 a 33,8% en 1995, es el mayor con relación a otros mercados, y que el correspondiente a los retrocesos alcanzaba a 46,0% en 1995 (véase gráfico N° 6)”⁷.

Gráfico N° 6



FUENTE: Cepal “CAN: Análisis de la competitividad de los países

Es importante señalar que el camino seguido por la mayoría de países en desarrollo como Norteamérica que hoy crecen sostenidamente se ha debido a la profundización de su inserción en los sectores más dinámicos del comercio internacional.

⁷ Perú: Un CANálisis de su competitividad internacional” José Luis Bonifaz, Michael Mortimore, Red de Inversiones y estrategias Empresariales, pag 38

4.2 COMPETITIVIDAD SEGÚN LA GLOBAL COMPETITIVNESS REPORTS (GCR).

Este es un informe publicado World Economic Forum (WEF) en colaboración con el Harvard Institute for international development (HIID), que mide la competitividad a través del llamado índice de competitividad (IC).

Este índice trata de resumir las principales características estructurales que pueden pronosticar un crecimiento a mediano plazo. El IC se construye en base a información cuantitativa y cualitativa que instituciones locales, acreditadas por la WEF, que envían a este organismo.

Estos factores estructurales o de competitividad son: apertura de la economía, el papel del presupuesto y regulación del estado, el desarrollo de los mercados financieros, la calidad de la infraestructura, tecnología, administración de empresas y de las instituciones judiciales, así como la flexibilidad del mercado laboral⁸.

Dichos factores entregan elementos de juicio que serán de importancia para examinar la competitividad del país. En el cuadro N°8 se muestra la posición relativa del Perú frente a los países andinos durante el periodo entre 1996 y 1999. donde el Perú paso del puesto 38 al 36, lo que significó un incremento de 0,17.

⁸ Proyecto Andino de Competitividad "Indicadores de Competitividad para los países andinos: El caso de Perú" Sandra Van Ginhoven, Carlos Tudela y Mercedes Araoz Fernández, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Perú Marzo,2001,pág 6

Cuadro N°8

**POSICIÓN RELATIVA DEL PERU EN EL RANKING DE COMPETITIVIDAD Y
PROYECCIONES DE CRECIMIENTO**

	1996		1997		1998		1999		2000		(2000-2008)
	PR ¹	PA ²	PR	PA	PR	PA	PR	PA	PR	PA	GP ³
Bolivia	n.d. ⁴	Nd.	n.d	n.d	n.d	n.d	55	0.93	51	0.86	2.11%
Colombia	40	0.82	41	0.77	47	0.89	54	0.92	52	0.88	1.17%
Ecuador	n.d.	n.d.	n.d	n.d.	n.d	n.d	53	0.90	59	1.00	1.76%
Perú	38	0.78	40	0.75	37	0.70	36	0.61	48	0.81	3.34%
Venezuela	47	0.96	47	0.89	45	0.85	50	0.85	54	0.91	1.47%

PR : posición relativa en el ranking de competitividad

PA: posición ajustada en el ranking de competitividad

n.d. : información no disponible.

Fuente: Global Competitiveness Report para los respectivos años.

Cabe señalar que en el 2001 el índice de competitividad de crecimiento del Perú se encontraba en el puesto 55 y para el 2002 se ubico en el puesto 54, al registrarse cierto equilibrio entre el aumento, por una parte del indicador sobre crecimiento macroeconómico, y el descenso, por otra de la confianza en sus instituciones públicas y nivel tecnológico.

En el cuadro N°9 muestra la evolución del Perú en los 8 factores de competitividad entre 1996-1999. los factores en los que el Perú ha ganado

competitividad son: apertura, gobierno, mercados financieros, infraestructura y mercado laboral, siendo el tercero el de mejor desempeño.

Entre los que perdieron competitividad se encuentran tecnología, gerencia e instituciones, siendo en la capacidad gerencial en donde se ha perdido el mayor grado.

Cuadro N°9

POSICIÓN DEL PERÚ EN LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD (1996 – 1999)

	1996		1997		1998		1999		(1999-1996)
	PR ¹	PA ²	PR	PA	PR	PA	PR	PA	PA
Apertura	42	0.86	41	0.77	37	0.70	38	0.64	0.21
Gobierno	10	0.20	14	0.26	9	0.17	10	0.17	0.03
Mercado financieros	47	0.96	50	0.94	45	0.85	40	0.68	0.28
Infraestructura	38	0.78	44	0.83	41	0.77	39	0.66	0.11
Tecnología	38	0.78	51	0.96	50	0.94	52	0.88	-0.11
Gerencia	30	0.61	45	0.85	43	0.81	49	0.83	-0.22
Mercado laboral	24	0.49	26	0.49	21	0.40	22	0.37	0.12
Instituciones	27	0.55	42	0.79	40	0.75	44	0.75	-0.19

PR : posición relativa en el ranking de competitividad.

P.A.: posición ajustada en el ranking de competitividad.

Fuente: Global Competitiveness Report para los respectivos años.

El grado de apertura de la economía es uno de los que mas avanzado entre 1996 – 1999, siendo una pieza fundamental la liberalización de la economía peruana, así como la libre disponibilidad de la moneda extranjera. Por el lado exportador no ha sido muy favorable por no contar con una política comercial adecuada.

En cuanto al rol del gobierno es considerado como uno de los factores más competitivos debido a su manejo en el déficit fiscal, siendo un factor clave para la estabilidad del país.

El factor que comprende el desarrollo de los mercados financieros ha sido el más competitivo entre 1996-1999, fundamentalmente por la aparición de la banca extranjera en el sistema financiero nacional. A pesar de esta mejora competitiva el Perú sigue estando en desventaja, debido a que el acceso al crédito por parte del promedio de las empresas es limitado.

En lo que respecta al factor tecnológico, la asimilación e incorporación de nueva tecnología se da a través de Internet en la que el Perú según el GCR ha comenzado a participar activamente, sin embargo entre 1996 y 2000 ha perdido competitividad debido básicamente a la falta de creación y perfeccionamiento de las mismas.

La capacidad gerencial y la competitividad es el que ha perdido el mayor grado de competitividad, la principal debilidad se encuentra en la calidad de la administración. En esta categoría el Perú ha pasado del puesto 43 al 50 entre 1996 y 1999. Además, el diseño local de productos es otro aspecto poco desarrollado como la utilización de nuevas tecnologías.

Un punto significativo según GCR es la inversión extranjera directa y está ligado al tema del transporte donde la GCR, señala que los costos de transporte en el Perú

son poco atractivos. Asimismo, los trámites aduaneros, la infraestructura de caminos y la seguridad en el transporte constituyen los aspectos que más desincentivan al inversionista.

En el cuadro N° 10 se muestra que el Perú se encuentra en una mala posición en cuanto a la infraestructura ocupando los últimos lugares del ranking, excepto la calidad y el mantenimiento de las carreteras criterio que se encuentra bastante mejor.

Cuadro N° 10
Infraestructura vial y aérea según el GCR

Criterio	Puesto
Infraestructura general	48
Calidad de las carreteras	29
Transporte aéreo	55
Puertos eficientes	47

Fuente: Global Competitiveness Report 2000

Con respecto a los servicios aduaneros y portuarios, pese a la modernización del sistema de aduanas en los noventa, todavía tiene mucho trecho que recorrer, en especial para lograr mayor eficiencia en el combate al contrabando y otras instancias de corrupción.

Por otro lado, cabe mencionar que no existe un marco legal claro en el sector portuario, ya que aún no existe un Ley General de Puertos. Así como una ineficiencia en cuanto al manejo de la carga.

Otro aspecto que señala el GCR es que el Perú posee una ventaja comparativa clara en cuanto a costos salariales. Sin embargo, es importante notar que la productividad por trabajador es también menor. por tanto para lograr una mano de obra más completa será necesario una mayor y mejor educación y capacitación.

Otro aspecto positivo según GCR, es que el Perú representa un lugar atractivo en lo que se refiere al régimen fiscal general. Incluso, el acceso al mercado cambiario y la capacidad para remitir dividendos son considerados muy atractivos en relación a los países de la región. En cambio los incentivos tributarios no son atractivos para la inversión.

Asimismo un punto débil que señala el GCR es la ineficiencia en las instituciones estatales, tan grave que el Perú ocupa el último lugar en el ranking, es la falta de independencia y la corrupción existente del poder judicial, el cual no es independiente del poder político, por lo que resulta imposible ganar un litigio al gobierno.

5. EL ATPDEA

Como primera experiencia el ATPA ha logrado importantes avances en el aspecto comercial con los EEUU, permitiendo una mejora sustancial en las condiciones de acceso al mercado norteamericano para las exportaciones del país.

Hay que señalar que el proceso de integración al ALCA exige que seamos un país competitivo y en ese sentido el ATPA ha permitido que ingresen productos al mercado norteamericano libre de aranceles. Sin estas preferencias arancelarias las exportaciones de los productos peruanos no serían competitivos ya que hay otros países que gozan de estas preferencias.

Por lo tanto el ATPA es un excelente mecanismo para aprovechar las potencialidades que disponemos como país y el atender aún exigente mercado estadounidense, además con la ampliación del ATPA ahora ATPDEA se nivela el camino para una negociación de mayor envergadura como es el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

La “Ley de Promoción Comercial andina y Erradicación de la Droga” (ATPDEA, por sus siglas en inglés) renueva las preferencias arancelarias a los productos que se beneficiaban del ATPA de 1991, hasta el 31 de diciembre del 2006 y, adicionalmente, extiende dichos beneficios, a nuevos productos que se detallan a continuación⁹.

- Ingreso libre de aranceles a las prendas de vestir elaboradas con insumos regionales, hasta por un monto equivalente al 2%, en metros cuadrados, del total de prendas de vestir importadas por los EE.UU del mundo.
- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, a las prendas de vestir elaboradas con insumos de los EE.UU (maquila).
- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, a las prendas de vestir elaboradas con pelos finos de alpaca, llama y vicuña.
- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, el atún envasado al vacío en empaques flexibles (“tuna pouches”, bolsas de aluminio por ejemplo). No recibe beneficios el atún en conserva.

Por tanto la ampliación del ATPA se constituye decisiva para el incremento de nuestras exportaciones, siendo en el mediano plazo la puerta de entrada del ALCA, logrando a su vez afianzar su posición como un importante socio estratégico de EEUU.

LAS EXPORTACIONES PERUANAS EN EL MARCO DEL ATDPEA

De los países andinos beneficiarios del ATDPEA, Colombia es el principal proveedor de bienes a los Estados Unidos, seguido de Perú, Ecuador y Bolivia.

De la información disponible, Colombia resultó ser el país que más se benefició del ATDPEA en términos de valor, pero con un grado de utilización inferior al resto de países véase el cuadro N°11 .

Cuadro N° 11

IMPORTACIONES CIF DE ESTADOS UNIDOS. GRADO DE UTILIZACIÓN DEL ATPA POR PAISES BENEFICIARIOS 1993 – 2001

PAIS	TOTAL	ATPA (MILLONES DE US\$)	GRADO DE UTILIZACIÓN (%)
BOLIVIA	2.080.9	574.5	27.6
COLOMBIA	45.102.2	6.150.5	13.6
ECUADOR	18.791.0	1.964.1	10.5

⁹ Suplemento del Comercio "ATPA", editado por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, publicado con fondos de la Agencia de los EEUU para el Desarrollo Internacional (USAID_PERÚ). Agosto 2002, pg 5

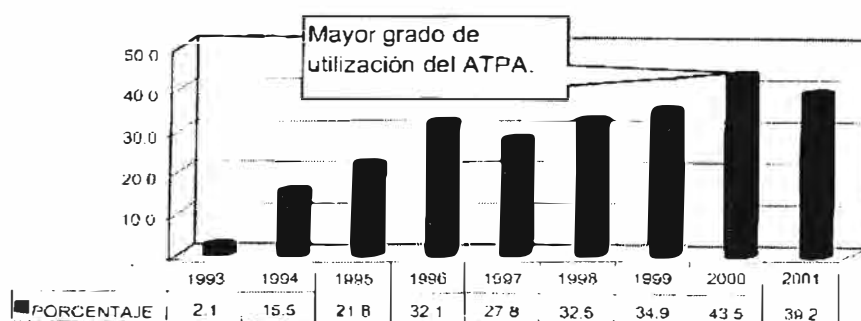
PERÚ	14.111.1	4.247.1	30.1
------	----------	---------	------

Fuente: Base De Datos USITC

Perú registra el mayor grado de utilización de este beneficio arancelario, 30.1 por ciento en promedio durante el periodo 1993 – 2001. A partir de 1998 este promedio es superado llegando a alcanzar en el 2000 el 43.5 por ciento del total de exportaciones a Estados Unidos.

Gráfico N°7

PERÚ: GRADO DE UTILIZACIÓN DEL ATPA: 1993-2001



Fuente: ADUANAS del Perú

Desde 1993 a la fecha han ido incrementándose las exportaciones acogidas a este sistema llegando alcanzar US\$ 824.1 millones en el 2000, monto que representa el 43.5% del total exportado a los Estados Unidos.

Sin embargo, en el año 2001 el grado de utilización del ATPA retrocedió a 39.2 por ciento, inferior en 4.3 puntos porcentuales respecto al resultado del año anterior.

Con relación a la composición de nuestras exportaciones beneficiadas por el ATPA, según cifras disponibles de la comisión Internacional de Comercio de los Estados

Unidos (USITC), el 70 por ciento de las exportaciones peruanas acogidas al ATPA correspondieron a productos tradicionales, la mayoría perteneciente al sector minero.

El restante 30 por ciento se compone de productos no tradicionales (véase cuadro N°12) observándose una gran dependencia por productos agrícolas, como espárragos, seguido de mangos y cebollas, así como también de artículos de joyería.

Cuadro N° 12
PERU PRODUCTOS ACOGIDOS AL ATPA
SEGÚN SECTORES ECONÓMICOS: 2001

%

TOTAL	100.00
TRADICIONAL	70.0
MINERIA	68.6
AGROPECUARIO	1.4
NO TRADICIONAL	30.0
AGRÍCOLA	14.3
ARTICULOS DE JOYERIA	13.0
SIDERO – METALÚRGICO	2.1
RESTO	0.6

FUENTE: BASE DE DATOS USITC

ELABORACIÓN : ADUANAS – GERENCIA DE ESTADÍSTICA

Conviene anotar que el número de productos peruanos que se benefician con el ATPA son muy reducidos aunque son todos de excelente calidad y competitividad. En el año 2001 apenas 10 productos explican en conjunto el 99.4 por ciento de las exportaciones que ingresaron al mercado norteamericano sin el pago de tributos.

De la totalidad de las exportaciones peruanas que utilizaron este esquema, el cobre (refinado) registra una participación del 64.0 por ciento (véase el cuadro N° 13).

Cabe resaltar, que el ATPA ha beneficiado el desarrollo de determinados productos, siendo el caso más ilustrativo el de los espárragos principal producto agro-industrial de exportación.

Asimismo, durante el 2001 se produjo un crecimiento significativo en las exportaciones de mangos y cebollas, que en su gran mayoría se han dirigido hacia los Estados Unidos, registrando así un elevado grado de utilización del acuerdo.

Cuadro N°13
**PERÚ PARTICIPACIÓN DE PRODUCTOS EXPORTADOS
 A EE.UU Y QUE ACOGIERON AL ATPA: 2001**

%	
TOTAL	100.00
COBRE	64.0
ARTICULOS DE JOYERIA	13.0
ESPÁRRAGOS	9.8
ZINC	4.6
MANGOS	2.3
CEBOLLA	2.2
AZUCAR	1.4
CHAPAS, TIRAS DE ZINC	0.9
BARRAS DE COBRE REFINADO	0.7

ALAMBRE DE COBRE	0.6
RESTO	0.6

FUENTE: BASE DE DATOS USITC

ELABORACIÓN ADUANAS - GERENCIA DE ESTADÍSTICA

Perspectivas de Exportaciones no Tradicionales (podrían crecer 17% anual por el ATPA hasta el 2006)

El ALCA obligará al país a contar con una mayor oferta exportable aprovechando nuestras ventajas comparativas es decir ser competitivos, la ATPDEA constituye un gran desafío, el cual hay que asumirlo con el concurso cooperativo de productores, exportadores y Estado.

En este sentido el MEF realizó un ejercicio sobre los impactos principales de la ampliación de la ATPDEA, los cuales se dan esencialmente en el rubro de textiles y confecciones¹⁰. Dado que estos impactos pueden variar dentro de un intervalo muy grande se plantean dos escenarios de análisis.

Los impactos dependerá del esfuerzo del sector privado (empresas textiles y Adex), sector público (MEF, Prompex, MINCETUR, Cofide y SBS y del Sector financiero local, pero sobre todo de la inversión privada nacional y extranjera.

¹⁰ artículo en la sección economía del diario Gestión "Exportaciones no tradicionales podrá crecer en base al ATPA", basado en el informe del Ministerio de Economía y Finanzas, Setiembre del 2002, pág. 18

Escenario probable

Este escenario supone fundamentalmente que se aproveche la capacidad instalada ociosa en la industria textil y de confecciones y que se realice una inversión nueva del orden de los US\$ 350 millones en el periodo 2002 – 2006, destinada principalmente a la adquisición de nuevos equipos y maquinarias.

Se asume adicionalmente que no se renueva aún la maquinaria y equipo obsoleto, se mejore la calidad genética de las semillas del algodón nacional, se amplíe la producción en 30.000 TM alcanzando los 80.000 TM y que las empresas continúen racionalizando costos o haciéndose más eficientes¹¹.

Otros supuestos de este escenario, son que el Estado flexibilizará los criterios de calificación del crédito bancario (para considerar las solicitudes de exportadores que tengan importantes clientes norteamericanos), agilizará la devolución de impuestos a los exportadores, se impulsarían los mecanismos de subcontratación (para que se integren las Pymes y las microempresas con el fin de complementar la oferta exportable).

¹¹ artículo en la sección economía del diario Gestión “Exportaciones no tradicionales podrá crecer en base al ATPA”, basado en el informe del Ministerio de Economía y Finanzas, Setiembre del 2002, pág. 19.

Asimismo asume que se facilitarían los programas de contratación temporal y que el arancel se reduzca en un 50% a un promedio de 3.5% para las importaciones de bienes de capital destinadas a la industria textil y de confecciones no producidos internamente.

Entre los resultados de este escenario es que las exportaciones totales a EE.UU crecerían a una tasa promedio de 13.3% anual hasta el 2006. En tanto que las exportaciones no tradicionales lo harían en 17% anual (ver cuadro 14). Asimismo el aumento del empleo en la cadena productiva del sector textil y confecciones aumentaría en 126.667 puestos de trabajo.

Escenario optimista

El otro es un escenario moderadamente optimista, por cuanto el principal supuesto es que las inversiones factibles acumuladas en la industria textil y de confecciones en el periodo 2002 – 2006 ascenderían sólo a la magnitud de US\$ 677 millones aproximadamente, la cual estaría dirigida la capacidad productiva.

Se continúa asumiendo que no hay reemplazo de maquinaria y equipo por la existencia de una gran demanda. Paralelamente se supone que el abastecimiento de algodón se amplía en 50.000 TM, llegando a 100.000 TM.

Aunque el monto de inversión casi duplica el del escenario probable, éste sigue siendo moderado debido a las restricciones financieras internas y externas, así como a la débil capacidad de endeudamiento de las empresas textiles y de confecciones. Esta inversión no sería suficiente para aprovechar la cuota de confecciones impuesta por la ATPDEA.

Para que dicha inversión sea factible, además de los supuestos adoptados en el escenario probable, será indispensable suponer políticas y reformas más amplias, que no necesariamente se aplicarían.

Como la liberación total del pago de arancel a las importaciones para la industria textil y de confecciones de bienes de capital no producidos localmente, la habilitación de líneas de crédito a través de la Banca Privada, la creación del seguro de exportación, la creación de programas amplios de empleo para el sector exportador textil y de confecciones y la eliminación del IES a más tardar en el 2003.

Cuadro N°14
IMPACTO DEL ATPA EN LAS EXPORTACIONES A EE.UU
(Millones de US\$)

	ESCENARIO PROBABLE					CREC. PROM. % ANUAL
	2002*	2003*	2004*	2005*	2006*	
	1722	1791	1862	1937	2074	4.0
ATPA RENOVADO	1739	1913	2104	2314	2505	8.0
ATPA RENOVADO Y AMPLIADO	182	2088	2357	2746	3183	13.3

FUENTE: ADUANAS, SIN COMITÉ TEXTIL (*) PROYECCIONES)
ELABORACIÓN : DGAES- MACRO EXTREMO

7. FORTALEZAS Y DEBILIDADES

7.1 DEBILIDADES

Una de las debilidades que el Perú mantiene es que el 57,8 por ciento de nuestra oferta exportable al mercado de los Estados Unidos pertenece al sector primario tradicional, representando el cobre la mitad de las exportaciones mineras.

Asimismo según las exportaciones con el ATPDEA el sector no tradicional manufacturero solo representa un 13 por ciento y el agrícola no tradicional un 14.3 por ciento siendo todavía porcentajes muy pequeños .

A pesar de que la inversión de Estados Unidos en el Perú se encuentra diversificada, esta sigue siendo mayor en el sector primario con un 32% el minero y solo un 14% en la industria.

Un 46 % se mantiene en sectores estacionarios del comercio internacional en los cuales disminuye la participación del mercado, contribución o especialización del país.

Existen hasta el momento fuertes restricciones en términos arancelarios en productos agrícolas como el algodón , arroz y azúcar que es tema de negociación en los comités de negociación del ALCA.

La inestabilidad jurídica se ha convertido en un factor determinante que reduce la inversión, generando desconfianza en las empresas extranjeras que vienen a invertir en nuestro país.

Un punto significativo según GCR es la inversión extranjera directa y está ligado al tema del transporte donde la GCR, señala que los costos de transporte en el Perú son poco atractivos. Asimismo, los trámites aduaneros, la infraestructura de caminos y la seguridad en el transporte constituyen los aspectos que más desincentivan al inversionista.

Otro punto débil que muestra el país es el referente a la infraestructura de caminos ocupando los últimos lugares del ranking, la modernización aérea portuaria y fluvial, siendo un serio obstáculo de querer penetrar otros mercados internacionales.

En lo que respecta al factor tecnológico, se muestra todavía débil la asimilación e incorporación de nueva tecnología, debido básicamente a la falta de creación y perfeccionamiento de las mismas.

7.2 FORTALEZAS

El incremento en la contribución del grupo joyas y objetos de orfebrería y platería y otros, perteneciente al grupo de los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional. Así como la participación del grupo exterior y accesorios de vestir de punto o ganchillo que presentó un notable aumento¹² y que pertenecen al sector manufacturero no basados en recursos naturales.

El grado de apertura de la economía es uno de los que mas avanzado entre 1996 – 2000, siendo una pieza fundamental la liberalización de la economía peruana, así como la libre disponibilidad de la moneda y la estabilidad macroeconómica.

El desarrollo de los mercados financieros es una fortaleza importante ha sido el mas competitivo entre 1996-1999. A pesar de esta mejora competitiva el Perú tendrá que seguir trabajando para un mayor acceso al crédito por el promedio de las empresas.

Una ventaja comparativa clara que debe ser aprovechada es la que se refiere a los costos salariales que siguen siendo atractivos para el inversionista Sin embargo, será necesario una mayor y mejor educación y capacitación.

¹²Perú: Un CANálisis de su competitividad internacional” José Luis Bonifaz, Michael Mortimore, Red de Inversiones y estrategias Empresariales, pag 38.

El régimen fiscal general que cuenta el país. Incluso, el acceso al mercado cambiario y la capacidad para remitir dividendos son considerados muy atractivos en relación a los países de la región.

La ampliación del ATPA aumentará las exportaciones, nos convertirá más competitivos y nos abrirá el camino hacia una zona de libre comercio más amplia como el ALCA.

Productos no tradicionales de buena calidad como los textiles y productos agrícolas como espárragos, seguido de mangos y cebollas, así como también de artículos de joyería serían la base para seguir incrementando nuestra oferta exportable a través del ATPDEA .

El ATPDEA es el soporte para impulsar el rubro de textiles y confecciones, en el cual estaría destacando las confecciones con fibra de alpaca que crecerían entre un 30 a 50 por ciento en el 2003, y a mayor ritmo en los siguientes años.

Un Arancel Externo Común (AEC) para las naciones de la CAN que forma parte activa el Perú mejora la capacidad de negociación del bloque y es un avance sumamente importante para concretar un solo bloque con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

BIBLIOGRAFÍA

Eduardo Mayobre, Director de Relaciones Económicas del SELA

2002 “Desafíos del ALCA para la integración para América Latina y el Caribe”, documento elaborado en el SELA, Caracas Venezuela.

Sandra Van Ginhoven, Carlos Carrillo Tudela y Mercedes Araoz Fernández

2001 “Indicadores de Competitividad para los países Andinos: El caso Perú” pp 4,6. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Lima Perú.

Manuel José Cárdenas, Ex Miembro de la Junta del Acuerdo de Cartagena, Viceministro de Relaciones Exteriores, Director Ejecutivo del BID, Embajador de Colombia ante la Unión europea, Bélgica y ALADI.

2000 “Impacto del ALCA en la Comunidad Andina” pp 2,3,7. Documento preparado para la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes. Bogotá, Colombia.

Michael Mortimore, Jose Luis Bonifaz y Jorge Leonardo Duarte Oliveira

1997 “La competitividad Internacional: un análisis de las experiencias de Asia en desarrollo y América Latina” pp 21 al 30. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. www.asiayargentina.com

Msc. Verónica Querejazú, Dr. George Gray Molina, Dr. José Carlos Campero, Dr. Gonzalo Chávez, Dr. Gonzalo Chávez, Dr. Marco Antonio Fernández, Dr. Héran Riquelme.

2002 “Foro Andino de Competitividad”. pp 27,57,58 Santa Cruz de la Sierra Bolivia.

Sitio Web mantenido por el comité tripartito, integrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), La Comisión Económica para América Latina y el Caribe de la Naciones Unidas (CEPAL) y la organización de los Estados Americanos (OEA), en representación de los países que participan en el proceso del Area de Libre Comercio de las Américas.

2003 “ALCA” www.ftaa-alca.org

Charles Shapiro, intervención del Embajador de Estados Unidos en Venezuela.

2002 “Seminario ALCA: oportunidades y desafíos”. Grulac/Sela/CAF. Caracas Venezuela.

Otto Boye, Intervención del Secretario Permanente del SELA

2002 “Seminario ALCA: oportunidades y desafíos Grulac/Sela/CAF. Caracas Venezuela.

Sitio Web de la comisión ALCA/PERÚ, en el cual se informa acerca del proceso de negociación del Área de Libre Comercio, así como de las acciones realizadas por la comisión ALCA/PERÚ

2003 “ALCA/PERÚ” www.

ANEXO

La matriz de competitividad

La matriz de competitividad es una representación de las posibilidades de dinamismo competitivo de un país que surge al relacionar la dinámica de la estructura de exportaciones de ese país con la del comercio internacional.

Comprende cuatro situaciones distintas, determinadas por una parte por la participación del mercado y por la otra, por la contribución del sector total de la importaciones del mercado internacional considerado.

La clasificación de todas las exportaciones de un país en cada una de las cuatro categorías de la matriz (estrellas nacientes, estrellas menguantes, oportunidades perdidas y retrocesos) establece la posición del país con respecto a la evolución del mercado entre dos puntos en el tiempo.

Gráficamente, la matriz de competitividad puede representarse de la siguiente forma **(gráfico de la matriz de competitividad)**

Matriz Competitividad



I.- Estrellas nacientes

Corresponden a sectores dinámicos del comercio internacional en los cuales aumenta la participación de mercado, la contribución o la especialización del país. Esta constituye la situación óptima para las exportaciones.

El objetivo de un país debe ser que la mayor parte de sus exportaciones se encuentren en esta situación competitiva.

II.-Estrellas menguantes

Identifican a sectores estacionarios en los cuales aumenta la participación de mercado. Para la exportaciones, ésta es una situación de vulnerabilidad, ya que el país es competitivo, pero en sectores internacionales estancados.

III.-oportunidades perdidas

Se refieren a sectores dinámicos del comercio internacional en los cuales disminuye la participación del mercado. Lo deseable es que el porcentaje de las exportaciones localizadas en este segmento sea pequeño, ya que esta situación denota una pérdida de competitividad en los sectores más dinámicos.

IV.-Retrocesos

Corresponden a sectores estacionarios del comercio internacional en los cuales disminuye la participación del mercado. Al igual que en la situación anterior, se debe tender a que sólo un pequeño porcentaje de las exportaciones se localice en este segmento.

COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES:
LOS 50 PRODUCTOS MÁS DINÁMICOS EN LAS IMPORTACIONES DE LA ORGANIZACIÓN DE
COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), 1980 – 1995

(En porcentajes)

CUCI	GRUPO	Estructura del sector		Variación 1980 – 1995	
		1980	1995	Estructura	Crecimiento
	I. INDUSTRIA DE COMPUTADORES	1.4	5.3	3.9	276.2
752	Máquinas para la elaboración automática de datos y sus Unidades.	0.9	3.3	2.4	284.8
759	Partes n.e.p. exc. Destinadas a grupos 751 o 752.	0.5	2.0	1.5	262.5
	II. OTRA MAQUINARIA ELÉCTRICA Y EQUIPO ELECTRÓNICO	4.1	9.1	5.0	123.2
776	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo.	0.8	2.7	0.9	236.3
773	Material de distribución de electricidad.	0.2	0.5	0.3	194.6
771	Aparatos de electricidad y sus partes.	0.1	0.4	0.3	149.6
764	Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	0.8	1.9	1.1	123.4
778	Máquinas y aparatos eléctricos	0.8	1.4	0.6	89.1
772	Aparatos eléctricos para empalme, corte de circuitos eléctricos.	0.6	1.1	0.5	84.8
761	Recaptadores de televisión.	0.3	0.4	0.1	51.0
775	Aparatos de uso doméstico, eléctrico y no eléctricos.	0.5	0.7	0.2	41.7
	III. INDUSTRIA DE CONFECCIONES	2.0	3.4	1.4	71.4
846	Ropa interior de punto ó ganchillo	0.3	0.6	0.3	87.3
843	Ropa exterior para mujeres, niñas y bebés, de tejidos.	0.6	1.1	0.5	75.2
845	Ropa exterior y accesorios de vestir de punto o ganchillo	0.6	1.0	0.4	74.5
842	Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos.	0.5	0.7	0.2	52.6
	IV. INDUSTRIA QUÍMICO-FARMACEÚTICA	3.8	6.3	2.5	67.5
553	Productos de perfumería, cosméticos y preparados de tocador.	0.1	0.4	0.2	181.7
541	Productos medicinales y farmacéuticos.	0.7	1.6	0.9	126.3
514	Compuestos de funciones nitrogenadas.	0.3	0.7	0.4	92.1
533	Pigmentos, pinturas, barnices y materias conexas.	0.2	0.3	0.1	65.8
513	Alcoholes, fenoles, fenoles-alcoholes y sus derivados.	0.2	0.4	0.2	46.5
583	Productos de polimerización y copolimerización.	0.9	1.2	0.3	43.8
515	Compuestos organominerales y heterocíclicos.	0.3	0.5	0.1	39.7
598	Productos químicos diversos	0.5	0.7	0.2	37.8
582	Productos de condensación, policondensación.	0.4	0.6	0.2	37.4
	V. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	6.6	9.8	3.2	48.6
781	Automóviles para pasajeros	3.8	5.9	2.1	53.0
713	Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes.	0.8	1.2	0.4	49.2
784	Partes y accesorios de vehículos automotores.	2.0	2.7	0.8	39.7
	VI. MAQUINARIA NO ELÉCTRICA	3.5	5.0	1.5	42.5
7.14	Máquinas y motores no eléctricos, partes y piezas.	0.4	0.7	0.3	60.8
7.41	Equipo de calefacción y refrigeración y sus partes.	0.3	0.5	0.2	55.7
7.16	Aparatos eléctricos rotativos y sus partes y piezas sueltas.	0.3	0.4	0.1	49.7
7.43	Bombas y compresores; ventiladores y sopladores, etc.	0.4	0.6	0.2	48.4
7.49	Partes y accesorios no eléctricos de máquinas.	0.8	1.1	0.3	37.5
7.42	Bombas para líquidos, con o sin dispositivo medidor, etc.	0.3	0.3	0.1	36.4
7.28	Otras máquinas y equipo específicos para otras industrias y partes	0.6	0.8	0.2	33.2
744	Equipo mecánico de manipulación de mercancías y sus partes	0.4	0.6	0.2	30.4

SUB TOTAL		21.3	38.9	17.5	82.6
VII. OTROS		6.8	12.0	5.1	75.3
931	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	0.9	2.2	1.3	143.3
898	Instrumentos musicales y sus partes y accesorios.	0.3	0.7	0.4	141.0
872	Instrumentos y aparatos de medicina.	0.2	0.4	0.2	130.3
893	Artículos de las materias descritas en el cap. 58.	0.5	1.0	0.5	107.3
812	Artefactos y accesorios sanitarios.	0.2	0.3	0.2	87.2
831	Artículos de viaje, bolsas, bolsos, maletines, etc.	0.2	0.4	0.2	87.0
894	Cochecitos para niños, juguetes, juegos y artículos de deporte.	0.6	1.1	0.6	85.2
821	Muebles y sus partes.	0.7	1.1	0.5	68.9
897	Joyas y objetos de orfebrería y platería y otros.	0.3	0.4	0.2	59.4
642	Papeles y cartones recortados en forma determinada.	0.3	0.4	0.1	54.1
899	Otros artículos manufacturados diversos.	0.3	0.4	0.1	50.0
036	Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar.	0.3	0.5	0.2	47.1
672	Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero.	0.3	0.4	0.2	45.0
034	Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado.	0.4	0.6	0.2	43.2
874	Instrumentos y aparatos de medición.	0.8	1.1	0.3	39.2
684	Aluminio.	0.7	1.0	0.3	31.0
TOTAL		28.1	50.8	22.7	80.6

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación. Análisis de la competitividad de los países (CAN PLUS).